

UNIVERSITÉ DE DIJON. — FACULTÉ DE DROIT

LE
PETIT COMMERCE

ET LES
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(SCIENCES POLITIQUES ET ÉCONOMIQUES)

*soutenue devant la Faculté de Droit de l'Université de Dijon
le samedi 8 juin 1901, à 1 heure 1/2*

PAR

GEORGES DURAND

Président : M. TRUCHY, Professeur.

*Suffragants : { MM. VIGNES, Agrégé.
 TRINQUAT, Chargé de Cours.*

LIBRAIRIE MÉDICALE ET SCIENTIFIQUE
JULES ROUSSET

PARIS. — 36, Rue Serpente. — PARIS

(EN FACE LA FACULTÉ DE MÉDECINE)

1901

THÈSE

POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITÉ DE DIJON. — FACULTÉ DE DROIT

LE
PETIT COMMERCE

ET LES
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(SCIENCES POLITIQUES ET ÉCONOMIQUES)

*soutenue devant la Faculté de Droit de l'Université de Dijon
le samedi 8 juin 1901, à 1 heure 1/2*

PAR

GEORGES DURAND

Président : M. TRUCHY, Professeur.

*Suffragants : { MM. VIGNES, Agrégé.
TRINQUAT, Chargé de Cours.*

**LIBRAIRIE MÉDICALE ET SCIENTIFIQUE
JULES ROUSSET**

PARIS. — 36, Rue Serpente. — PARIS

(EN FACE LA FACULTÉ DE MÉDECINE)

1901





Digitized by the Internet Archive
in 2026

LE PETIT COMMERCE

ET LES

SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION

INTRODUCTION

Le petit commerce est actuellement dans une situation bien pénible. D'un côté il est menacé par les grands magasins dont le nombre va croissant dans toutes les branches de la production, qui font parvenir des prospectus et expédient des marchandises jusque dans les campagnes les plus reculées. D'un autre côté il a à soutenir une guerre acharnée contre les sociétés coopératives de consommation qui jusque-là s'étaient cantonnées dans les grandes villes et qui aujourd'hui paraissent se propager un peu partout grâce à l'organisation des syndicats qui en sont la conséquence, le prolongement.

Il n'y a qu'à jeter les yeux autour de soi, pour voir que partout où les sociétés coopératives de consommation ont pris naissance et se sont développées, le petit commerce s'étiole, dépérit, et semble marcher à sa ruine.

Quelqu'ingénieux, quelque'économe, quelque labo-
rieux qu'il soit, quelque modique que soit le gain dont
il se contente, il lui semble difficile, paraît-il, de lutter
contre les forces qui l'assaillent.

Et cependant le petit commerce a-t-il mérité le sort
qui lui est fait ? On pourrait, certes, lui adresser plus
d'un reproche, mais précisément parce qu'il est petit,
il a droit à plus d'égards. Combien de pauvres gens
lui doivent leur moyen d'existence et seraient incapa-
bles de gagner leur vie sans lui. Enfin s'il est quelques
petits commerçants qui manquent parfois aux règles
de la probité, la masse reste honnête, n'a pas cessé
d'être intéressante et il y aurait injustice à la laisser
condamner sans un mot de défense.

Mais il ne s'agit pas seulement de défendre le petit
commerce, il faut surtout lui donner confiance, le
secouer un peu de sa torpeur, cause première de son
état d'infériorité actuelle, lui fournir les armes par
lesquelles il se défendra lui-même et qui lui assure-
ront la victoire quand il saura s'en servir. Car nous
ne croyons pas que le petit commerce soit véritable-
ment menacé dans son existence, et destiné à dispa-
raître. On le trouve dans toutes les sociétés civi-
lisées et cette seule raison nous fait admettre
qu'il a sa raison d'être, qu'il constitue un rouage
essentiel, et ne doit pas périr.

Le commerce représente, ou tout au moins devrait
représenter en temps ordinaire, normal, l'élément
stable et pondérateur de toute société. On ne com-
prend pas bien un milieu composé uniquement de

patrons et d'ouvriers il faut une classe intermédiaire pour adoucir les contacts ; le petit commerce est tout indiqué pour remplir cette tâche.

Sa disparition serait un malheur au point de vue social.

Le commerce de détail est une des professions qui conservent le mieux l'esprit de famille si menacé de nos jours. C'est la famille tout entière qui y prend part, tous les membres y trouvent leur place et peuvent se rendre utiles. La femme tient les livres pendant que le mari fait la vente et que les enfants portent les objets à domicile. Il n'est pas de tâche plus naturelle et plus moralisante : c'est une des rares professions accessibles à la femme, qui tout en lui permettant de rester au foyer et de veiller sur ses enfants, lui donne également la faculté de gagner sa vie.

Enfin, de même qu'avec les progrès de la science, permettant la distribution de la force motrice à domicile, on peut entrevoir dans un avenir prochain la revanche des petits ateliers, des ateliers de famille sur la grande usine, de même le petit commerce peut espérer triompher un jour de ses redoutables adversaires. Les grands magasins qui entraînent des frais généraux énormes, et deviennent facilement affaire de spéculation, résisteront difficilement à la concurrence qu'ils commencent à se faire les uns aux autres. Les sociétés coopératives de consommation dépendent beaucoup de la vogue de la mode, et doivent compter avec les caprices populaires ; un simple vote peut en

changer l'esprit ; une grève, un déplacement de travail peuvent en amener la liquidation.

Enfin, grands magasins et coopératives ne sont pas soutenus par cette ténacité, cette persévérance qu'inspire l'intérêt personnel. On ne peut demander à l'administrateur d'un bien collectif le même travail, la même économie, les mêmes sacrifices qu'à celui qui opère pour son propre compte.

Néanmoins, il faut reconnaître qu'actuellement l'avenir du petit commerce est plutôt sombre et qu'il est grand temps pour lui de vaincre sa mollesse et de se préparer sérieusement à la lutte. Le temps des lamentations purement platoniques est passé, il doit agir. Nous ne réclamons pas pour lui un régime de protection, et il serait du reste illusoire d'attendre du législateur à l'heure actuelle, la moindre marque de faveur. C'est sur lui seul qu'il doit compter ; il a toutes ses armes en sa possession, il n'a qu'à savoir et surtout qu'à vouloir s'en servir.

Loin de nous, également, la pensée de réclamer des entraves à la fondation des sociétés coopératives, qui parfois rendent des services incontestables quand elles observent scrupuleusement les principes qui leur ont été donnés, et quand elles ne sont pas détournées de leur but.

Nous sommes trop partisans de la plus grande liberté possible et surtout de la liberté d'association pour réclamer protection pour les uns et entraves pour les autres. Liberté et égalité pour tous, telle est notre devise.

Dans cet ouvrage, nous nous proposons d'examiner quelle est la situation du petit commerce dans les villes où le mouvement coopératif s'est surtout développé, à quelles causes il se rattache et quelles en sont les conséquences ; enfin par quels moyens le petit commerce peut lutter avec efficacité contre ces progrès de la coopération.

Dans ce but nous diviserons notre travail en trois parties.

I^{re} Partie : De la situation des sociétés coopératives de consommation et du petit commerce.

II^e Partie : Causes et conséquences du développement des sociétés coopératives et de l'affaiblissement du petit commerce.

III^e Partie : Moyens de lutte du petit commerce contre la coopération de consommation.

Nous diviserons notre première partie en deux chapitres. Dans un chapitre premier nous donnerons un aperçu rapide du développement coopératif ; dans un chapitre second, nous verrons quelle est la situation du petit commerce devant les progrès de la coopération ; nous nous demanderons notamment si le nombre des petits commerçants n'aurait pas diminué dans certains centres où les coopératives ont pris pied, si dans d'autres il se trouve en rapport avec la population, enfin partout si le petit commerce local ne dépérit pas et ne menace pas de disparaître.

Dans la seconde partie nous nous attacherons dans un chapitre premier à déterminer les causes de ce double mouvement : progrès de la coopération,

dépérissement du petit commerce, et nous essaierons de démontrer qu'à côté des abus du petit commerce il y a place également pour d'autres causes d'importance capitale.

Dans un chapitre second nous indiquerons quels sont les effets de la coopération de consommation ; nous verrons alors comment les coopératives ont été détournées de leur but et les abus auxquels elles ont donné lieu.

Enfin avec la troisième partie nous aborderons les moyens de lutte par lesquels le petit commerce pourra résister et entravera les progrès de la coopération ; un chapitre premier sera consacré à la question de l'imposition de la patente aux coopératives ; un chapitre second traitera du syndicat des petits commerçants entre eux, de l'association des petits commerçants avec les consommateurs ; enfin dans un chapitre troisième nous verrons si la création d'une banque populaire autour de laquelle se grouperaient tous les petits commerçants ne serait pas l'association par excellence qui leur viendrait en aide tout en procurant aux travailleurs des avantages autrement appréciables que ceux qui leur étaient fournis par les coopératives.

Nous terminerons en essayant de dégager quel est le sens des remèdes que nous avons indiqués.

PREMIÈRE PARTIE

De la situation des sociétés coopératives de consommation et du petit commerce.

CHAPITRE PREMIER

NAISSANCE ET DÉVELOPPEMENT DE LA COOPÉRATION DE CONSOMMATION

Les sociétés coopératives de consommation ont pris naissance, il y a un peu plus d'un demi-siècle, en Angleterre, qui est encore aujourd'hui leur pays de prédilection. Elles s'y sont formées non seulement entre personnes appartenant à la classe ouvrière, mais aussi entre personnes appartenant à la classe moyenne. Quelques-unes, très puissantes, ont servi de modèle à toutes les autres. La plus ancienne, dont l'histoire du reste a été si souvent tracée et qui est devenue presque légendaire, est la société coopérative « Les Équitables Pionniers », de Rochdale. Fondée en 1846 par quelques ouvriers tisserands (7) qui s'unirent pour acheter en gros les denrées de première nécessité indispensables à la vie, pour se les

vendre mutuellement en détail, cette modeste association prit bientôt des proportions inespérées. L'année suivante, le nombre des sociétaires s'étant accru, elle ouvrait un petit magasin d'épicerie ; en 1850 elle comptait 600 membres ; 6200 en 1867 ; 11600 en 1891, avec un capital de 9.200.000 francs ; enfin 12000 en 1895, et 15000 à l'heure actuelle.

La petite épicerie a fait place à de vastes magasins alimentés par un capital de dix millions et répartissant annuellement un million et demi de bénéfices, sur lesquels 21/2% sont prélevés à chaque règlement pour être employés, sous le titre de fonds d'éducation, à l'instruction des ouvriers. La Société possède, en outre, la plus belle bibliothèque qui existe dans les associations ouvrières d'Angleterre. Elle peut donc être citée, même par les adversaires du mouvement coopératif, comme un exemple frappant de la puissance de l'association coopérative bien conduite. A côté des « Équitables Pionniers », la société coopérative de Leeds mérite également une mention spéciale. Elle compte actuellement 30.000 membres. Nous mentionnerons également une société coopérative de fonctionnaires, le « Civil Supply », qui compte 40.000 adhérents.

En 1896, il existait en Angleterre 1474 sociétés coopératives de consommation comptant 480.000 membres, avec un capital de 171.900.000 francs et dont le chiffre de vente annuel s'élevait à 460 millions.

En 1895, le nombre de ces sociétés s'est élevé à 1655 et celui des sociétaires à 1.296.507, avec un

capital de 364 millions et un chiffre de vente de 1260 millions.

Enfin, en 1899, on comptait dans ce même pays 1845 sociétés coopératives réunissant 1.591.455 membres et faisant un chiffre d'affaires de 1557 millions.

Ces chiffres sont assez éloquents par eux-mêmes et dispensent de tout commentaire.

Mais, à côté de ces sociétés coopératives de détail, il s'est fondé en outre à Manchester, en Écosse, en Irlande, des sociétés d'approvisionnement en gros pour l'achat des marchandises que les autres associations revendent au détail. Elles possèdent une organisation puissante et font un chiffre d'affaires considérable : la seule société de Manchester approvisionne 940 sociétés de détail.

Cependant, dans ce brillant tableau, il ne faudrait pas croire qu'aucune ombre ne se soit glissée. A côté de ces sociétés prospères, combien d'autres ont sombré ? Il faut en compter au moins un tiers, nous dit Vausittart Neale, qui ne voient le jour que pour mourir ou qui succombent après avoir péniblement végété pendant quelques années.

Après l'Angleterre, l'Allemagne est le pays où les sociétés coopératives de consommation ont trouvé le terrain le mieux préparé. En 1891, on en comptait 1121 groupant plus de 300.000 adhérents et faisant un chiffre d'affaires de 79 millions de marks.

En 1895 leur nombre s'élevait à 1339.

La Suisse et la Hollande ont de même suivi ce mou-

vement coopératif et la première comptait en 1895 150 de ces sociétés, 248.

En France les sociétés coopératives de consommation ont eu plus de peine à s'acclimater. Ce qui leur a manqué surtout jusqu'à ces dernières années, c'est une organisation fédérative comparable à celle des sociétés du Royaume-Uni. Faute de lien entre elles, les sociétés coopératives ne pouvaient se prêter aide, connaître et stimuler leurs efforts. Enfin, comme le fait remarquer M. Gide dans son ouvrage sur la coopération, le lent développement de la coopération chez nous, est dû également à la faible faculté « associative » des français. Dès qu'il s'agit de se grouper, on se heurte en France à des résistances invincibles. En Angleterre au contraire ces organisations s'adaptent parfaitement au tempérament de la race anglo-saxonne.

Cependant depuis trente ans la coopérative de consommation a fait de sérieux progrès dans notre pays, et cela dans toutes les classes de la société. Après les ouvriers sont venus les employés, puis les fonctionnaires, puis les officiers, finalement un véritable engouement a gagné un peu tout le monde.

En 1892 c'étaient les officiers de Bayonne qui fondaient une coopérative militaire, quelques mois plus tard ce furent ceux de Belfort, enfin les employés du département de la Seine entrèrent également dans le mouvement.

Les sociétés coopératives ont étendu également leur champ d'action dans toutes les branches de la con-

somation. Elles commencèrent tout d'abord à fournir à leurs adhérents les matières de toute première nécessité telles que le pain et certains produits d'épicerie, puis on vit progressivement s'adjoindre à ces produits, le commerce des boissons, des étoffes, de la chaussure, de la chapellerie, du combustible, de la boucherie, des objets de luxe et enfin celui beaucoup plus pernicieux des alcools (1).

Enfin des grandes villes où elles s'étaient cantonnées tout d'abord, elles ont étendu leur champ d'action, se sont installées en maîtresses dans les moindres centres industriels et rayonnent jusque dans les campagnes.

Ce ne fut que 4 ans après la fondation des « Equitables » pionniers de Rochdale qu'apparaît la première société coopérative française de consommation, la société coopérative d'Hargicourt (Aisne) fondée en 1848. Cette société ne paraît pas avoir réussi et jusqu'en 1866 la coopérative de consommation resta à peu près inconnue en France.

A cette époque seulement une poussée d'opinion se produisit et plusieurs associations de ce genre furent créées : telles la société civile du XVIII^e arrondissement de Paris et la Revendication de Puteaux.

La guerre de 1870-71 arrêta ce mouvement qui ne reprit son essor qu'en 1874, date à laquelle fut

(1) Certaines coopératives ont même ouvert à leurs adhérents un magasin de coiffure.

fondée la Moissonneuse, qui est à l'heure actuelle une des plus importantes sociétés coopératives de Paris. A partir de ce moment l'évolution n'a cessé de s'accroître.

D'après l'almanach de la coopération de 1900 publié par le comité central de l'Union coopérative des sociétés françaises de consommation, il existe actuellement en France 1489 sociétés coopératives de consommation au lieu de 1311, chiffre relevé en 1897, de 1100 en 1892 et de 800 en 1889.

Ces 1489 sociétés coopératives sont réparties de la façon suivante dans nos départements :

Seine.....	122
Charente-Inférieure.....	116
Nord	110
Saône-et-Loire.....	102
Rhône.....	101
Ardennes	57
Isère	43
Loire.....	40
Seine-et-Oise.....	36
Doubs	33
Deux-Sèvres	33
Aisne.....	31
Pas-de-Calais.....	30
Charente.....	29
Indre-et-Loire.....	27
Gironde.....	26
Bouches-du-Rhône.....	24

Vendée	23
Yonne.....	22
Vosges	20
Dans les 66 autres départ ^t ...	464
Total.....	1489

Prenons d'abord Paris qui à lui seul compte 122 sociétés coopératives. Pour donner quelques exemples parmi tant d'autres, nous pouvons citer au premier rang la Moissonneuse, qui eut pour parrains lors de sa fondation les députés du XI^e arrondissement où elle a ses locaux. Cette société compte à elle seule aujourd'hui 18.000 adhérents ; elle fait pour 7 à 8 millions d'affaires par an, c'est-à-dire autant que des centaines de commerçants réunis ; elle a de plus de nombreuses succursales qui vendent au public, à qui se présente, au passant qui voyant à l'étalage un objet de son goût verse les premiers cinquante centimes obligatoires pour être adhérent, emporte l'objet et ne revient plus.

Et à combien d'acheteurs même ne demande-t-on pas la cotisation d'adhérent ?

Après la Moissonneuse nous pouvons citer la société civile du XVIII^e arrondissement qui admet indistinctement tous les adhérents sans distinction de classe ou de profession et qui atteint aujourd'hui un haut degré de prospérité. Cette association compte actuellement près de 3000 membres ; à la fin de 1898 elle était propriétaire d'immeubles évalués à près de 400.000 francs. Son stock en magasin atteignait

80.000 francs et ses bonis pour la même année dépassaient 82.000 francs. Enfin elle distribua à ses adhérents 5,89 % sur le total de leurs achats.

D'autres sociétés au contraire limitent l'admission de leurs adhérents à un groupe spécial de professions : telles les sociétés coopératives d'agents de chemins de fer, ou d'employés d'Etat ou de grandes administrations. Ce sont alors des groupements purement corporatifs. Parmi ceux-ci l'un des plus importants est l'association des employés de l'Etat du département de la Seine et de la ville de Paris qui à la fin de juillet 1898 comptait 8638 adhérents et 6955 actionnaires. Cette société réalisa dans le premier trimestre 1899 un boni de 270.000 francs.

L'inventaire des magasins à cette date accusait un stock de plus de 900.000 francs. Elle possède en outre des immeubles pour une valeur de 800.000 francs et un fonds de réserve de 610.000 francs.

En province également se trouvent des sociétés coopératives prospères. A Limoges une coopérative compte plus de 4800 adhérents et réunit, ouvriers rentiers, avocats, officiers, fonctionnaires.

Mais c'est surtout dans les centres industriels que les sociétés coopératives de consommation ont pris une extension sans cesse croissante. Quelques-uns de ces centres sur lesquels il nous a été possible de recueillir quelques renseignements ont attiré particulièrement notre attention. Je veux parler des centres métallurgiques et miniers du département de Saône-et-Loire et principalement Le Creusot et Montceau-les-

Mines, qui, à eux seuls, représentent la moitié des sociétés coopératives de ce département qui lui-même occupe le quatrième rang parmi les départements où la coopération de consommation s'est surtout développée.

Sur 102 Sociétés coopératives de consommation que compte le département de Saône-et-Loire, le Creusot en possède 34 à lui seul. Il est inutile d'en faire l'énumération, qu'il nous suffise de savoir que ces 34 sociétés réunissent près de 4000 adhérents ; leur chiffre d'affaires moyen est de 9000 francs par mois chacune, soit 306.000 fr. pour les 34, ce qui nous donne un total annuel respectable de 3.672.000 fr.

Le centre minier de Montceau occupe le second rang avec 26 sociétés coopératives groupant près de 3000 adhérents et faisant chaque année un chiffre d'environ 2.700.000 fr. d'affaires.

C'est en 1885 nous dit M. Charles Gide, que le mouvement coopératif est entré réellement dans cette phase active. L'impulsion est venue de la province et en particulier de la ville de Nîmes. Les ouvriers de cette cité avaient depuis un certain temps pris l'habitude de se grouper en « chambrées », c'est-à-dire en petits cercles où on lisait les journaux et discutait politique, faisant naître ainsi l'esprit d'association. Parmi ces groupements, l'un d'eux, « la Solidarité », comptait parmi ses adhérents un homme imbu des idées de Fourier, ayant un caractère original, un esprit froid et méthodique, dont l'influence fut considérable. Il se nommait Auguste Fabre. Il avait été tout d'abord

patron lui-même, puis ouvrier au familistère de Guise où il avait étudié l'œuvre de M. Godin pour laquelle il s'était enthousiasmé. Il organisa avec ses camarades une coopérative de consommation qui prit le nom de leur groupement, « La Solidarité ».

Dans la même ville se trouvait également à cette époque un autre homme aujourd'hui célèbre dans le monde des coopérateurs, M. de Boyve. Né d'une mère anglaise, il avait étudié de bonne heure les associations d'Angleterre ; riche et indépendant, il se consacrait uniquement à des œuvres philanthropiques.

Il fonda de son côté en 1883 une autre société coopérative, « l'Abeille ». Enfin ces deux hommes qu'une communion d'idées devait fatalement rapprocher organisèrent une société d'Economie populaire qui fut en somme la première université populaire en France et qui aura bientôt dix ans d'existence.

Nîmes était donc devenu en 1885 un petit foyer coopératif. C'est alors que M. de Boyve, frappé des bons résultats dus à l'union qui existait entre les sociétés nîmoises, eut l'idée de jeter les bases d'une vaste fédération comprenant toutes les sociétés coopératives de consommation de France. Une réunion fut organisée à Paris le 26 juillet 1885, à la mairie du IV^e arrondissement, et un appel pressant fut adressé à toutes les coopératives de consommation par la voix de la presse. 85 sociétés répondirent à son appel. A dater de ce jour la fédération fut constituée et il fut décidé qu'un congrès se tiendrait tous les ans. Depuis 1886 ces congrès ont eu lieu et quelques-

uns, ceux de Lyon en 1886, de Marseille en 1890, de Paris en 1891, virent à leur tête des hommes de grande valeur comme MM. Gide, Siegfried et Cernesson.

Trois publications périodiques furent également créées, ce sont : La *Fédération nationale*, l'*Emancipation* fondées à Nîmes en 1886 par M. de Boyve, et les *Coopérateurs Français*, fondé en 1885 par M. Fougereousse ; on peut y ajouter encore le *Bulletin de la participation aux bénéfices*, revue trimestrielle de M. Ch. Robert qui est devenu aujourd'hui le *Bulletin de l'Union coopérative* ayant à sa tête M. Cernesson, professeur à Sens.

Des conférences de propagande furent organisées un peu partout et quelques brochures furent publiées notamment l'*Almanach de la coopération* qui parut pour la première fois en 1893.

Avec tant d'activité, tant de zèle de la part des hommes dévoués à l'idée coopérative que nous venons de citer, il ne faut donc pas s'étonner que le nombre des sociétés coopératives de consommation se soit accru en France dans de telles proportions pendant ces dix dernières années.

CHAPITRE II

SITUATION DU PETIT COMMERCE DEVANT LES PROGRÈS DE LA COOPÉRATION

Comme il fallait s'y attendre, le développement de la coopération en France, le nombre toujours croissant des sociétés de consommation et de leurs adhérents devaient jeter une perturbation profonde dans les rangs de toute une catégorie de citoyens : les commerçants.

Il existe actuellement, nous l'avons dit, 1489 coopératives de consommation ; le nombre de leurs adhérents donne une moyenne de 552 par société (1), soit un total approximatif de 821.928 coopérateurs français. Le chiffre d'achat par tête donne une moyenne de 411 fr., soit un total de 327.812.308 fr. Or il est de toute évidence que ces chiffres ont dû faire un trou profond dans la clientèle et dans le chiffre d'affaires des petits commerçants. Beaucoup d'entre eux qui, dans les villes industrielles, faisaient honneur à leurs affaires, grâce à la clientèle des travailleurs de leurs

(1) Ch. GIDE. — *La coopération*, page 118 en note.

quartiers, ont dû fermer boutique, ont sombré ou végètent lamentablement.

Le résultat en effet, n'a pas tardé à se faire sentir et à Paris comme en province, les petits boutiquiers et le moyen commerce ne tarissent pas en plaintes amères.

Nous parlions plus haut d'une des plus riches et des plus prospères sociétés de Paris : la Moissonneuse ; celle-ci a ruiné entièrement le commerce du XI^e arrondissement, et ce quartier autrefois si gai, si animé, si éclairé le soir, est maintenant triste, morne et silencieux après le coucher du soleil ; il n'y faut plus chercher les magasins d'antan ; toute l'animation d'autrefois a disparu.

M. Georges Berry, député de Paris, qui s'est fait le défenseur du commerce, nous donne également un exemple frappant du mal que les coopératives de consommation ont fait au commerce, dans une conférence qu'il a faite en octobre 1897 à la Roche-sur-Yon. Je le cite textuellement : « Un ouvrier cordonnier de Limoges était parvenu à force d'intelligence et de travail à s'élever jusqu'au patronat. Il avait loué une petite boutique, s'était marié et avait vu grandir autour de lui une famille, lorsqu'un jour la société coopérative installa une succursale en face de son magasin. Au bout de deux ans, après des luttes inénarrables, le malheureux était obligé de fermer boutique, heureux de trouver une place de charretier dans la société qui l'avait ruiné. La société coopérative de Limoges l'avait remplacé dans le salariat, et on peut

le dire, dans un salariat inférieur à celui dans lequel il avait commencé. »

Enfin, dans les centres industriels que nous avons cités plus haut, le petit commerce est en train de disparaître. Il y a dix ans, il n'y avait pas de quartiers ouvriers qui n'ait possédé plusieurs petits épiciers, rouenniers, merciers, etc., et qui tous gagnaient leur vie; aujourd'hui certains quartiers en sont totalement dépourvus. On ne rencontre plus, à côté de quelques magasins de gros, que les sociétés coopératives.

Cependant nous exagérons peut-être en disant que tout petit commerce a disparu, ou est en voie de disparaître de ces centres ouvriers; il en est un qui, loin de disparaître, ne fait que se multiplier et devenir plus prospère. Il semble que la coopérative non seulement l'ait oublié, mais encore qu'elle ait contribué à son développement: nous voulons parler des débits de boissons. Leur nombre a singulièrement augmenté et augmente tous les jours. Par une cruelle ironie du sort, ils semblent prendre la place des petits commerçants beaucoup plus intéressants, que les sociétés coopératives ont conduits à la ruine. Ce serait toutefois une erreur de croire que cette augmentation du nombre des cabarets provient de ce que les sociétés coopératives de consommation ne livrent à leur clientèle ni boisson, ni alcool, nous reviendrons du reste sur ce point un peu plus loin, c'est au contraire un des articles qui a fait le grand succès des coopératives dans les centres industriels. Mais l'ouvrier ne se contente pas de ce qu'il boit à la maison, et de ce

que lui fournit la société dont il fait partie, il lui faut également le cabaret où il rencontre les camarades. Enfin les sociétés coopératives tiennent de nombreuses réunions auxquelles on se fait un devoir d'assister, et qui se traduisent généralement par plusieurs petits verres aux cafés voisins qui, sûrs de leur clientèle, n'ont pas manqué de s'installer à proximité des lieux de réunions.

Voici en ce qui concerne le centre métallurgique du Creusot quelques chiffres qui viennent à l'appui de nos affirmations.

En 1890, le Creusot qui comptait 26.969 habitants avait 1043 commerçants parmi lesquels 327 débitants ; en 1897, la population monte à 31.580 habitants et le nombre des commerçants à 1264 ; en 1900 et en 1901 avec une même population, leur nombre descend à 1246 et 1230, mais par contre, le nombre des débitants atteint 545. Nous arrivons donc à ce résultat que le nombre des débitants a singulièrement augmenté dans ces dix dernières années, puisque de 327, il est monté à 545, tandis que le nombre des autres commerçants a diminué, puisqu'en 1890, il était de 1043 — 327 soit 716 et qu'en 1901 il est de 1230 — 545 soit 685. Joignez à cela une augmentation de population de 5000 habitants (1).

Dans le bassin houiller de Blanzky, une diminution moins sensible cependant se constate également.

En 1895, pour une population de 4196 habitants,

(1) Bureau des contributions directes du Creusot.

on comptait 171 commerçants ; en 1898, il n'y en a plus que 167, alors que la population a augmenté de près de 1000 habitants et atteint le chiffre de 5123.

Faudrait-il attribuer à une autre cause cette diminution du nombre des petits commerçants dans ces deux localités et dire avec M. Ch. Gide que la chute de quelques-uns vient de ce qu'ils étaient trop nombreux à une certaine époque ? Nous ne le pensons pas, car c'est précisément alors qu'ils étaient plus nombreux que leurs affaires étaient le plus prospère.

Enfin, si nous nous reportons quelques années en arrière, nous voyons que leur nombre ne diminue qu'à mesure que les coopératives se fondent. C'est en effet dans ces six dernières années surtout que cette diminution s'est fait sentir et que les coopératives se sont multipliées (1).

Cependant, dans d'autres centres industriels, largement dotés de coopératives, si le nombre des petits commerçants n'a pas diminué, c'est pour la raison bien simple que le commerce n'existe pour ainsi dire pas dans ces localités. Ces pays industriels de date relativement récente sont restés ce qu'ils étaient auparavant au point de vue commercial. La population a augmenté dans des proportions considérables, le nombre des commerçants est resté le même ; les coopératives qui ont pris naissance avec l'industrie, ont

(1) Depuis 1894, il s'est fondé au Creusot 14 coopératives de consommation.

seules profité de cette augmentation qui a constitué leur clientèle. C'est ainsi que la ville de Guise compte tout au plus 50 commerçants, y compris les estaminets qui à eux seuls s'élèvent à 15 sur une population de 8082 habitants. C'est ainsi qu'à Audincourt dans le Doubs, la coopérative « l'Union » fait à elle seule tout le commerce d'une localité de 5482 habitants.

De nos jours, le petit commerce qui subsiste encore végète lamentablement et déperit. Les profits qu'il retire sont tellement maigres, que le chef de famille a dû, dans plusieurs cas, laisser la garde de la boutique à sa femme, pour gagner de son côté quelques salaires comme ouvrier dans une industrie du pays.

Parmi les professions commerciales, la boulangerie et l'épicerie ont été assurément les plus éprouvées, et les exemples ne sont pas rares de commerçants de cette espèce qui faisaient, il y a dix ans, 30.000 francs d'affaires et qui aujourd'hui en font à peine 15.000.

Il est également un commerce qui a eu particulièrement à souffrir, d'une façon indirecte sans doute, de l'établissement des sociétés coopératives dans les centres ouvriers : c'est le commerce des restaurateurs et des hôteliers. Leur clientèle est surtout composée de voyageurs de commerce, qui autrefois séjournaient plusieurs jours par mois dans ces pays, prenant de nombreuses commandes auprès des petits commerçants, dont les affaires prospéraient et qui ne craignaient pas de ne pouvoir écouler leurs marchandises.

Aujourd'hui il n'en est plus de même : vendant peu, on achète peu, et un simple arrêt entre deux trains suffit aux voyageurs de commerce.

Quant aux autres branches de la profession commerciale, elles n'eurent point tout d'abord à souffrir de l'établissement des sociétés coopératives. Ces dernières s'étaient cantonnées en effet, à leur naissance, dans l'achat et la vente des matières de toute première nécessité. Actuellement, leur ambition a grandi et, à part quelques rares exceptions, les coopératives sont devenues des magasins généraux achetant et vendant de tout, de sorte que le commerce en entier se trouve aujourd'hui dans une situation précaire ; et l'on peut dire à juste titre que, si le nombre des petits commerçants diminue ou n'est plus en rapport avec la population dans certaines villes, ceux qui restent se ruinent ou végètent.

Ces résultats déplorables pour le commerce local se constatent dans tous les centres où les sociétés coopératives ont pris pied, et c'est avec anxiété que l'on se demande si, dans un avenir plus ou moins éloigné, ce rouage essentiel de la société n'aura pas disparu et si l'on ne se trouvera pas en présence de deux groupes seulement : les grands magasins et les sociétés coopératives.

DEUXIÈME PARTIE

Causes et conséquences du développement des Sociétés coopératives et de l'affaiblissement du petit commerce.

CHAPITRE PREMIER

CAUSES DE CE DOUBLE MOUVEMENT

Après avoir constaté d'une part le développement toujours croissant des sociétés coopératives de consommation et, d'autre part, l'état de dépérissement du petit commerce, il convient d'examiner à quelles causes se rattache ce double mouvement.

Il est généralement admis et répété par tous ceux qui se font les champions du mouvement coopératif, que le développement des coopératives de consommation aurait pour cause première et principale les abus auxquels se sont livrés les petits commerçants à l'égard de leur clientèle, alors qu'ils n'étaient point concurrencés par ces sociétés redoutables.

Que de plaintes n'a-t-on pas poussées contre le petit commerce ! que d'imprécations ne lui a-t-on pas

adressées ! Il est, dit-on, la ruine de l'ouvrier, son unique souci est de réaliser de gros bénéfices en vendant à des prix exagérés des marchandises souvent avariées.

De plus il jette l'ouvrier dans la misère la plus profonde en lui faisant des crédits trop longs et majorés de gros intérêts. Avec la coopérative, rien de tout cela. D'abord en règle générale, pas de crédit ; or pour l'ouvrier, source d'économie et de prévoyance ; ensuite et surtout la coopérative achetant en grande quantité, n'ayant pas de bénéfices à réaliser, vendra à des prix modérés des marchandises de qualité supérieure. Créons donc des coopératives.

Nous n'avons, certes, pas l'intention d'excuser complètement le petit commerce et de voir en lui partout et toujours un gardien de la probité et de l'honneur professionnel. Le petit commerce, à l'époque où il régnait en maître sur le consommateur, en a pris un peu trop à son aise avec lui, et il est indéniable qu'il subit aujourd'hui les conséquences de ses propres abus. Mais à côté des abus du commerce il y a place également pour d'autres causes dont l'influence a été parfois capitale et qui ont joué un rôle important dans la création des coopératives, ce sont : l'initiative patronale et la faveur fiscale. Enfin, de nos jours surtout, un autre facteur a contribué efficacement au développement de la coopération de consommation, c'est le socialisme.

§ I. — **Abus du commerce.**

Au premier rang de ces abus il faut citer la falsification des denrées. Dans la lutte pour la vie, chacun des commerçants s'est évertué à diminuer ses prix de revient afin d'augmenter ses bénéfices, ce qui est incontestablement son droit, et ce qui dénote chez lui une marque d'intelligence quand il emploie des moyens honnêtes. Malheureusement chez un certain nombre l'appât du gain a étouffé tout scrupule, et il leur a semblé que la falsification des denrées était un moyen naturel d'accroître leur profit. Alors on vit apparaître sur le marché ces produits multiples et consciencieusement frelatés tels que le café de chicorée, le beurre de margarine, le vin de raisins secs, ou même fait sans raisins, le lait fait sans vache ni chèvre. C'est pourquoi, nous dit M. Gide, il a paru tout naturel dernièrement à un industriel en quête de réclame de faire paraître dans un journal qu'il fabriquait et vendait « des boules de gomme en gomme ». Ce moyen bien simple et probablement inédit était, paraît-il, susceptible d'éveiller la curiosité du consommateur qui ne croyait plus que de nos jours on fabriquait encore des boules de gomme avec de la gomme.

Mais, non content de tromper sur la qualité, le petit commerce vendait à des prix souvent exagérés. C'est ainsi que dans certaines villes où le pain n'était pas taxé, on vit les boulangers le vendre 20 centimes la livre et 35 centimes le kilogramme. Or il est cer-

tain que c'est là un prix excessif et bien lourd pour les familles nombreuses qui ne disposent que d'un petit budget. Le pain vendu 24 centimes le kilogramme laisse encore un joli bénéfice aux boulangers, et l'on conçoit que dans ces conditions le consommateur ait cherché dans l'organisation de la coopérative le moyen de se procurer à meilleur compte cette denrée de première nécessité. Il en fut parfois de même pour l'épicerie et notamment pour le sucre et le café, de sorte que l'on pouvait constater une différence appréciable de prix sur ces denrées sortant des grandes épiceries et des boutiques des petits commerçants.

Enfin on a reproché au petit commerce de pratiquer l'usure dans le crédit. L'habitude de payer comptant a été de tout temps difficile à faire entrer dans les mœurs de l'ouvrier, on préfère prendre à crédit en faisant marquer sur un livre délivré par le commerçant, ou mieux en se fiant entièrement à sa bonne foi. Que celui-ci soit malhonnête et l'ouvrier par cette vente à crédit se trouve odieusement exploité.

Or, parmi les commerçants, il s'en est trouvé d'assez peu scrupuleux pour dissimuler d'énormes majorations de prix sous la forme de petits paiements par acomptes échelonnés sur plusieurs années. Vient un moment où l'ouvrier ne peut plus payer le terme échu ; alors on le fait saisir, et toutes les sommes versées par lui sont perdues ; on lui réclame le montant intégral de sa dette. D'autres fois, quand l'ouvrier a eu confiance en son fournisseur et n'a point exigé de lui un livre où s'inscrit régulièrement tout ce qu'il

achète, celui-ci en a profité pour doubler sa note et réclamer une somme bien supérieure à celle qui lui est due.

Assurément, ces pratiques malhonnêtes de quelques-uns, ont eu sur la masse une fâcheuse répercussion. L'esprit de généralisation s'est vite fait jour et englobant tout le commerce dans la même réprobation, il n'a vu en lui qu'un parasite éhonté, et une cause de misère et de ruine pour le consommateur. Les partisans dévoués de la coopération se sont alors posés en réformateurs, profitant habilement des circonstances et puissamment aidés par l'initiative patronale et la faveur fiscale.

§ II. — Initiative patronale.

M. Mabileau, dans la *Réforme sociale*, regarde comme une des principales causes du mouvement coopératif en Angleterre, la tyrannie patronale ; la coopérative aurait été pour l'ouvrier un moyen d'affranchissement, de moralisation et même de direction populaire.

En France, où l'autorité patronale est moins lourde qu'en Angleterre, M. Mabileau le reconnaît, le mouvement coopératif vient au contraire de l'initiative patronale, qui a vu également dans la coopération, un instrument de moralisation et quelquefois aussi un moyen d'échapper à la hausse des salaires (1).

(1) Mabileau. — *Réforme sociale*, 1896. 1^{er} mai. Coopération, ses bienfaits, ses limites.

Cette initiative patronale a été dans plusieurs de nos centres industriels la cause première du développement des sociétés coopératives de consommation.

Un patron réunit quelques travailleurs, les dote de leurs actions de fondateurs, désigne lui-même les administrateurs, les plus dociles bien entendu, devient lui-même actionnaire, appelle autour de lui plusieurs adhérents qui, trop heureux de collaborer à l'œuvre patronale, font réclamer autour de la nouvelle société et groupent autour d'elle une nombreuse clientèle. Voilà une société coopérative formée. Le patron croit avoir rendu un signalé service à son personnel. Il a voulu l'habituer à la direction des affaires, lui donner une certaine initiative et lui assurer peut-être une vie plus large et à meilleur marché. Quant aux statuts, ils ont été rédigés dans un sens des plus philanthropiques : on a prévu dans la société naissante, un fonds de secours pris sur les bénéfices réalisés et augmenté par une cotisation très légère, généralement un franc par mois, que verseront les adhérents, moyennant quoi, ils auront droit en cas de maladie ou d'accidents survenus au cours du travail, à une indemnité journalière de 1 fr. Le fonds de secours prévoit également le cas de mort d'un des adhérents, et stipule qu'une certaine somme sera allouée à la veuve ou aux enfants au-dessous d'un certain âge en cas de prédécès de la mère.

Les sociétés coopératives du Creusot revêtent généralement cette forme ; on pourrait même en dire autant de presque toutes les sociétés coopératives

ouvrières, et c'est certainement le côté le plus louable de ces associations.

Dans de telles conditions, fondé sous des auspices aussi favorables, le mouvement coopératif devait assurément se propager rapidement dans les centres ouvriers, et chaque quartier ne devait pas tarder à être doté d'une coopérative.

D'autre part ces sociétés furent également envisagées par certains patrons comme un moyen de se soustraire à la hausse des salaires.

La coopérative fut considérée par eux comme une panacée universelle, une sorte de solution à la question sociale ; et comme dans l'esprit de ces derniers elle devait procurer à l'ouvrier des avantages considérables, celui-ci était mal venu de se plaindre de la modicité de son salaire.

Un ouvrier, il y a quelques mois, se plaignait à un chef du contentieux d'une de nos grandes usines, de la peine qu'il avait à élever une nombreuse famille avec ses maigres appointements et le priait de s'intéresser à sa situation.

La réponse qui lui fut faite vient entièrement confirmer notre opinion. « Faites-vous partie de la coopérative, lui demanda-t-on ? — Non répond l'ouvrier, je n'y vois aucun avantage. — Vous avez tort, reprend le chef du contentieux, croyez-moi, entrez dans une société coopérative, et les bénéfices que vous réaliserez surpasseront certainement l'augmentation de salaire que vous nous demandez ? »

Nous ne pensons certes pas que cette réponse ait

été dictée au chef du contentieux par le patron de cette importante usine bien connu pour toute la sollicitude qu'il apporte au sort de ses ouvriers. Mais elle dénote néanmoins un état d'esprit qui se rencontre trop souvent, hélas ! chez beaucoup d'autres patrons.

§ III. — **Faveur fiscale.**

A côté de l'initiative patronale, la faveur fiscale dont jouissent les coopératives a été une des causes principales de leur développement.

Les sociétés coopératives de consommation bénéficient, à l'heure actuelle, d'un véritable privilège. Elles sont l'objet de la plus grande sollicitude de la part du législateur qui jusqu'à ce jour les a exemptées de toutes les charges fiscales qui pèsent si lourdement sur le petit commerce.

Il suffit, en effet, à un certain nombre d'individus de constituer entre eux une société qu'ils décoreront du nom de coopérative, de désigner quelques administrateurs qui achèteront une certaine quantité de denrées alimentaires pour les revendre ensuite à des adhérents, et bien souvent même à des tiers, pour bénéficier, en raison du titre même de la société, de l'exonération de la patente. Et cependant beaucoup de ces sociétés coopératives tiennent boutique et vendent ouvertement au public. Qui n'a pas entendu parler de ces immenses comptoirs d'épicerie, de quincaillerie, de jouets, de chaussures, de vêtements, des boutiques

de boucherie, de boulangerie, qui sont autant de succursales de « La Moissonneuse ». Et cependant le Trésor ne lui réclame pas la moindre contribution.

Nous pensons que cette faveur législative n'a pas été étrangère au développement de la coopération en France et à son succès.

Il devait venir, en effet, tout naturellement à l'esprit de l'ouvrier que ces sociétés bénéficiant d'une exonération fiscale aussi importante devaient également faire bénéficier leur clientèle d'une réduction de prix très appréciable sur toutes les marchandises qu'elles livraient à la consommation. C'était une prime donnée à la création des sociétés coopératives de toute nature. Les coopératives en ont largement usé, nous verrons même plus loin si elles n'en ont pas abusé.

Voilà, nous semble-t-il, trois causes primordiales du mouvement corporatif en France : abus du commerce, protection et encouragement patronaux, faveur fiscale.

§ IV. — Causes politiques et vogue.

Aujourd'hui, et même depuis quelques années, on voit clairement surgir une autre cause du mouvement coopératif.

Des socialistes intelligents poussent à la multiplication de ces associations et cela à l'exemple des socialistes belges, dans le but de se procurer des ressources pour faire triompher leurs idées et de soutenir

les grèves. C'est dire que la coopération est considérée aujourd'hui comme un moyen de lutte, une arme de politique socialiste, en un mot qu'elle a été complètement détournée de son but. On a vu tout au moins dans la coopérative de consommation non plus un but, c'est-à-dire la réalisation unique de la vie à bon marché et du bien-être de l'ouvrier, mais un moyen d'arriver à la coopérative de production et à la socialisation de tous les instruments de travail.

Un collaborateur à la *Réforme sociale*, M. Langeron, ancien chef du contentieux de la Société des mines de Blanzy, rapporte dans un numéro de cette publication une conversation qu'il a eue avec un partisan très influent de la grève générale (1). Cet article typique vaut bien l'honneur d'une analyse et de quelques citations.

M. Langeron demande à son interlocuteur son opinion sur la grève générale, qui, disait-on, devait éclater dans le bassin de la Loire. Celui-ci ne lui cacha point que les ouvriers n'étaient pas prêts pour la lutte qui devait être longue pour aboutir à un résultat heureux : c'est l'argent qui manque. Mais où le trouver ? Laissons-lui la parole : « Ces ressources, à mon avis, il ne faut pas les attendre des sacrifices consentis par les ouvriers eux-mêmes, etc..., il faut les chercher ailleurs, et les coopératives de consommation, si elles arrivent à se développer dans

(1) LANGERON. — *Réforme sociale*, mars 1899, p. 484.

les milieux industriels, nous en procureront de très sérieuses. »

Puis comme on laisse paraître un certain scepticisme, qu'on représente les coopérateurs comme des travailleurs paisibles, économes, prévoyants, la coopérative comme devant réaliser un tout autre but, l'interlocuteur répond très naturellement et très justement : « Tout cela, c'est de la théorie. » Et plus loin : « Tout groupement ouvrier abandonné à lui-même est appelé à devenir tôt ou tard un foyer socialiste ; c'est un auditoire tout organisé pour nos apôtres que vous appelez des meneurs. Ceux-ci trouvent toujours le moyen de s'y introduire, de s'y faire entendre et d'y propager leurs idées. » Enfin l'entretien se termine par ces mots : « Toute coopérative ouvrière est destinée à devenir un soutien de la grève générale qui éclatera nous ne savons quand, mais pour sûr. »

Voilà, il nous semble, une conversation qui contient un exposé très net de la situation, qui nous montre parfaitement une des causes actuelles du développement des sociétés coopératives de consommation, et qui malheureusement a eu son épilogue quelques mois après, non dans le bassin de la Loire, mais dans les autres centres métallurgiques et miniers de la Saône-et-Loire.

Pour quiconque a suivi de près le mouvement socialiste qui s'est déchaîné au Creusot sous forme de grèves dans le courant de mai et septembre 1899, il est aujourd'hui avéré que tout a été préparé et formé au sein des coopératives.

Depuis plusieurs mois elles étaient travaillées par ceux qu'on a coutume d'appeler depuis des commis-voyageurs en grève, meneurs de profession qui trouvent dans ces milieux un terrain propice pour l'éclosion de leurs idées.

Elles devinrent alors de véritables clubs révolutionnaires, où certains politiciens en quête d'un siège de député, se posèrent en nouveau messie, promettant aux oreilles naïves qui les écoutaient, un renouvellement complet de la société, et un bonheur parfait pour l'ouvrier.

Certaines de ces sociétés eurent l'honneur de voir l'un des leurs, président ou administrateur, en tête du mouvement, montrant plus manifestement encore quel rôle elles avaient joué et à quel but elles marchaient (1).

Mais nous prévoyons de suite une objection qui peut nous être faite. Nous n'avons parlé dans tout ce qui précède que des coopératives ouvrières, à côté d'elles, nous dira-t-on, se trouvent d'autres sociétés importantes. Nous avons cité plus haut la « Moissonneuse » de Paris qui compte beaucoup d'employés et de fonctionnaires, nous pourrions citer également les sociétés coopératives militaires de Belfort et de Bayonne, l'association des employés de l'Etat du

(1) Ce qui vient de se passer à Montceau-les-Mines le 28 avril dernier confirme encore notre opinion. Lors du referendum sur l'opportunité de la grève générale des mineurs, ce furent les sièges des sociétés coopératives qui servirent de bureaux de vote et de centres de propagande.

département de la Seine et de la ville de Paris qui jouissent actuellement d'une grande réputation. Or, il est impossible d'assigner à ces sociétés les mêmes causes, qu'aux coopératives ouvrières, tout au moins en ce qui concerne l'ingérence patronale et les raisons d'ordre politique et social.

Or, quelles causes auraient donc présidé à leur formation, sinon celle de réaliser la vie à bon marché en échappant aux abus du petit commerce et à son lucre immodéré ?

Tout en reconnaissant que dans ces sociétés cette raison a peut-être prévalu un instant ; en admettant que les coopérateurs aient cru réaliser de la sorte un certain bénéfice, il reste encore la raison fiscale qui, à elle seule, pourrait à la rigueur expliquer le développement de ces sortes de sociétés qui, n'étant pas soumises à la loi des patentes, peuvent faire bénéficier de ce fait leur clientèle d'une certaine diminution de prix. Mais nous disons plus ; on se trouve même ici en présence d'une véritable ingérence patronale, qui, si elle n'est pas la raison première de la fondation de la coopérative est tout au moins celle de son succès. Nous voulons parler surtout ici des sociétés coopératives de fonctionnaires. Il est un fait aujourd'hui avéré que les administrateurs nés de la société, qui sont généralement de hauts fonctionnaires, forcent leurs subalternes à s'inscrire sur leur liste. C'est une question de bonnes notes, c'est une question de congé, c'est une question d'avancement. Et à ce sujet M. Georges Berry, député de Paris, cite l'exemple

d'un jeune homme de sa connaissance qui, nommé auxiliaire au ministère de l'intérieur, fut obligé de devenir coopérateur sous la direction de ses chefs ; et comme il demeurait chez son oncle, épiciier dans son quartier, il dut renoncer à se fournir chez lui. On comprend que de telle façon une coopérative de ce genre puisse recruter un certain nombre d'adhérents et avoir un certain succès.

Enfin, il existe encore une autre cause du développement de la coopération de consommation qui, toute banale qu'elle paraisse être, n'en existe pas moins et a une influence considérable : c'est la vogue.

L'engouement pour tout ce qui est association est aujourd'hui un fait indiscuté ; souffre-t-on d'un mal quelconque, veut-on conquérir un bien envié, vite on se coalise, on se groupe, on forme une Société, bien convaincu de la véracité du vieil adage : « L'union fait la force. »

Notre société individualiste tend évidemment à se transformer et l'on peut se demander si, dans un avenir plus ou moins rapproché, nous ne verrons pas revivre ce régime corporatif si jaloux de ses droits et de ses privilèges, que notre grande Révolution a abattu au prix de combien d'efforts !

Si encore cette idée de combattre un mal ou d'acquiescer une certaine somme de bien-être présidait toujours à la formation de telles sociétés ! Mais que de sociétés coopératives se sont formées, poussées uniquement par la vogue, par l'exemple, sans se soucier davantage des bénéfices qu'elles pourraient procurer.

On entre dans une société coopérative, bien souvent parce qu'il est de bon ton d'être coopérateur et non point par nécessité. C'est contre quoi s'élève M. Berry quand, dans un style un peu virulent, il parle « de ces riches retraités, de ces fonctionnaires payés sur le budget dont les commerçants fournissent le tiers, et qui leur font concurrence avec l'argent que ces mêmes commerçants leur donnent ». Puis il ajoute, avec une pointe de dépit et d'amertume : « C'est une véritable spoliation ; on dépouille les commerçants en faveur de messieurs pas plus malheureux qu'intéressants. »

M. Mabillean, dans la *Réforme sociale*, semble également nous donner raison sur ce point, quand il dit : « L'idéal serait que la coopération ne servît qu'à ceux qui en ont besoin et pour les besoins primordiaux qu'ils ont (1). »

(1) Mabillean. — *Réforme sociale*, 1896, 1^{er} mai.

CHAPITRE II

CONSÉQUENCES DE LA COOPÉRATION POUR LE CONSOMMATEUR.

§ 1^{er}. — Ce que la coopérative devrait être

Nous venons de voir à quelles causes on peut rattacher le développement des sociétés coopératives de consommation ; nous avons vu également que leur succès dépend beaucoup de la vogue. Examinons maintenant quel résultat appréciable le consommateur a pu en tirer.

Nous parlions en terminant le chapitre précédent de la grande vogue dont jouissent actuellement les sociétés coopératives de consommation. Il nous semble que les économistes contemporains, ou tout au moins, bon nombre d'entre eux n'y sont point étrangers, à moins d'admettre qu'ils ne l'aient subie eux-mêmes.

Ces enthousiastes de la coopération y ont vu non seulement une source de bien-être pour la classe ouvrière, mais encore une sorte de panacée sociale,

un système applicable à toutes les situations et à tous les cas. Ils ont pensé qu'il y avait là, plus qu'un but, un moyen de transformer l'état social actuel, en un état plus conforme à leur idéal. MM. De Boyve et Ch. Gide ne tiennent pas un autre langage quand ils préconisent la coopération progressive (1) ; et c'est bien dans cette voie en effet que semble vouloir s'engager la coopération française, nous en avons pour preuve cette résolution votée par le Congrès international de Marseille de 1890 et ainsi conçue :

« Le congrès de Marseille, sans méconnaître la valeur des motifs qui peuvent déterminer un certain nombre de sociétés à affecter immédiatement une partie de leurs réserves à des institutions de prévoyance, confirme le vote du congrès de 1889 qu'après la constitution d'un magasin en gros, il conviendra de chercher à fonder des sociétés coopératives de production, et insiste sur la nécessité de réserver des fonds dans chaque société pour la constitution de ce magasin. »

Plus tard dans le deuxième congrès de l'Alliance coopérative internationale qui s'est ouvert le 28 octobre 1896 sous la présidence de M. Siegfried, ancien ministre du commerce et de l'industrie, un délégué de la Moissonneuse nous expose nettement sa façon de voir, il solidarise la cause de la coopération et celle

(1) Conférence de Gide : Congrès international, 1889, *Rev. d'Economie politique*, 1889, 473 et suivantes.

de la révolution sociale et montre bien qu'elle est non pas un but, mais un moyen.

D'autres partisans de la coopérative comme M. Fougereux tiennent au contraire pour l'institution de caisses de prévoyance, ne voulant voir que dans la coopération le but unique d'augmenter le bien-être de l'ouvrier.

Néanmoins ces deux façons d'envisager la coopération de consommation ont ce point de commun, que toutes deux veulent donner au coopérateur une vie plus large et à meilleur compte. Voyons si véritablement les résultats répondent à leur desiderata.

Avant d'entrer immédiatement sur le terrain de la discussion, exposons les bienfaits rêvés et tant vantés que doivent procurer les sociétés coopératives de consommation aux classes laborieuses.

Nous ne dirons qu'un mot des avantages matériels que doit procurer à la masse des travailleurs, l'établissement des sociétés coopératives de consommation. Ce sont des idées bien connues et maintes fois exposées

La société coopérative de consommation a pour objet de grouper les consommateurs, d'accumuler leurs modiques capitaux pour acheter en commun, au prix du gros, les objets qui leur sont nécessaires pour se les répartir ensuite selon leurs besoins particuliers. Ces marchandises achetées en grande quantité au producteur lui-même, le seront dans des conditions très favorables de bon marché et les sociétaires pourront en bénéficier. Enfin, étant choisies par

ceux mêmes qui doivent les consommer, elles ont moins de chance de subir des altérations qu'on a parfois constatées sur les denrées livrées à la consommation par des intermédiaires trop âpres au gain. Donc avec les coopératives, le consommateur aurait à meilleur marché des marchandises de qualité supérieure.

A côté de ces bienfaits purement matériels, les partisans zélés de la coopération et notamment M. Gide assignent aux associations coopératives un autre but bien noble que nous serons heureux de voir se réaliser : elles doivent favoriser l'épargne et l'économie, faciliter l'instruction et l'éducation morale, elles doivent être en un mot les grandes éducatrices des masses, et les pousser à un niveau supérieur.

D'abord, la société coopérative favorise l'épargne, donne des habitudes d'ordre et d'économie.

Les sociétés coopératives en effet ont toujours été considérées par leurs plus chauds partisans comme des institutions de vente au comptant, et dans ces conditions ils devaient certainement en déduire des conséquences favorables pour l'ouvrier.

Cette suppression du crédit devait être un véritable bienfait ; car c'est l'impossibilité de faire des dépenses inutiles qui pèsent lourdement sur le règlement final, et qui empêchent ou retardent la mise en réserve d'économies si nécessaires dans les moments critiques.

A chaque achat de l'associé correspond donc le paiement, mais par contre le bénéfice que le com-

merçant aurait prélevé sur lui est porté à la colonne « Avoir » d'un carnet qui lui est distribué. A la fin du semestre ou de l'année, les comptes sont réglés; alors sans effort, sans privation d'aucune sorte, sans déboursés supplémentaires, le coopérateur se trouve avoir à sa disposition un certain capital qu'il peut, à son choix, employer en acquisitions utiles, placer s'il le désire, ou laisser s'arrondir d'année en année, de façon à lui constituer une réserve pour ses vieux jours, ou pour l'établissement de ses enfants.

La société coopérative de consommation facilite également l'instruction et l'éducation morale. Laissons ici la parole à M. Navarre, conseiller municipal de Paris (1) : « En effet, dit-il, devant s'occuper par lui-même de l'achat des denrées, forcé d'en étudier les origines, d'en rechercher la provenance, d'en surveiller les cours, la qualité et le poids, de réfléchir et de prévoir pour assurer la bonne direction du fonds social, le coopérateur s'assimilera par une expérience de chaque jour la difficile pratique des affaires et acquerra les connaissances qui lui sont indispensables.

« Le sentiment de sa responsabilité morale vis-à-vis des camarades dont la confiance a placé entre ses mains la gestion de leurs intérêts, l'oblige à étudier et à s'instruire pour être à la hauteur de la mission qu'il a acceptée. Il s'élève ainsi, se détachant peu à peu des habitudes mauvaises qu'il pouvait avoir con-

(1) *La coopérative expliquée aux visiteurs de l'exposition.*

tractées : il s'adonne à son œuvre sans préoccupation d'une rémunération quelconque, et n'a plus qu'un désir, celui d'y consacrer tous les instants de liberté que lui laisse son labeur quotidien pour la voir prospérer et grandir chaque jour.

« Ayant pris goût à l'étude, dont il a senti toute la nécessité, son esprit de solidarité se développera ; il voudra rendre ses camarades meilleurs et ainsi il créera dans sa société des cours gratuits à l'usage de ses adhérents, et il s'efforcera de leur faciliter l'acquisition de ce bagage intellectuel et pratique dont il aura senti lui-même impérieusement le besoin. »

Et alors M. Navarre espère que les coopératives verront s'adjoindre à leur magasin, des bibliothèques, des salles de lecture, des cours théoriques et pratiques, des conférences, tout ce, en un mot, qui peut contribuer à l'élévation morale du travailleur.

M. Gray, le secrétaire de l'importante Union coopérative d'Angleterre, considère les coopératives comme réalisant l'apprentissage des devoirs du citoyen envers le citoyen et envers la communauté (1).

Enfin M. Charles Gide, dans une conférence faite par lui en 1899, au Musée social sous la présidence de M. Poincaré, ancien ministre, s'exprimait en ces termes : « Combien les associations coopératives ont fourni de tous temps et fournissent encore aujourd'hui des individualités énergiques et vigoureuses.

(1) *De la nécessité de l'éducation pour le coopérateur*, 1895.

Tous les membres des sociétés coopératives sont journellement témoins des efforts que font dans leur société certains hommes pour soulever la masse, pour élever leurs camarades à un niveau supérieur. »

Et nous pourrions multiplier ainsi les citations, ce ne sont qu'éloges et nobles désirs, à l'égard de ces associations. On a fondé et on fonde encore sur elles les plus belles espérances ; nous souhaiterions ardemment que l'avenir y réponde ; malheureusement les enseignement du passé et les exemples de l'heure présente ne permettent guère de se bercer d'un tel espoir.

Dans l'esprit de ces hommes de cœur et de haute science, la coopération telle qu'ils la concevaient pouvait peut-être procurer un grand bien aux masses laborieuses, et les élever comme ils le rêvent à un niveau moral et intellectuel supérieur, mais il ne fallait point déroger aux principes posés, et d'une institution philanthropique ne pas faire une affaire de spéculation ou une arme politique.

C'est pourquoi de la théorie à la pratique il y a un abîme.

§ II. — Ce que la coopérative est en fait.

Quels sont donc les principes qui doivent présider à la bonne marche de la coopérative, qui assurent son succès quand ils sont scrupuleusement suivis, tant au

point de vue économique qu'au point de vue moral ?

Ces principes sont les suivants :

1° Un conseil d'administration probe, honnête et ayant une certaine connaissance du commerce, vigilant et non rétribué.

2° Tous les paiements doivent être faits au comptant.

3° La société doit se garder elle-même de se faire ouvrir des crédits.

4° Interdiction de la vente aux tiers.

5° Vendre au même prix que le petit commerce et non au prix de revient.

6° Restituer les bonis aux acheteurs au prorata de leurs achats.

7° Constituer un fonds de réserve permettant d'atteindre le but moral de l'association.

Or, qui peut soutenir que ces principes ont été suivis tout au moins parmi les corporations ouvrières ? Y en a-t-il une seule qui puisse prétendre ne s'en être jamais écartée ? Il n'y en a pas, et nous le comprenons, car parmi ces principes il en est un dont la dérogation est précisément une cause de leur succès momentané, nous voulons parler de la *vente à crédit*.

Examinons successivement ces différentes règles.

A) *Conseil d'administration.*

Il faut d'abord à toute société coopérative un conseil d'administration honnête et ayant une certaine connaissance dans les affaires.

Nous ne doutons pas que les coopérateurs qui sont généralement des gens qui se connaissent, surtout dans les centres ouvriers où les coopératives sont nombreuses et fonctionnent par quartiers, aient grand soin de mettre à leur tête des hommes dévoués et d'une probité irréprochable. L'honnêteté est donc une vertu que nous reconnaissons de grand cœur aux administrateurs des sociétés coopératives. Cependant il arrive quelquefois qu'un choix mal éclairé ou dicté par des préoccupations étrangères à la société a jeté certaines coopératives dans des situations critiques. Nous avons eu en Saône-et-Loire un exemple de ce genre, où le président d'une société a dissipé une partie de l'actif social. Mais ce ne sont là que des faits isolés et fort rares.

Par contre la seconde qualité ne se rencontre que par exception : il est difficile de placer en tête d'une coopérative des administrateurs connaissant bien le commerce. Ces sociétés vendent de tout, et immédiatement on improvise commerçants des gens n'ayant fait aucun stage dans un magasin. Comme si la coopération donnait toutes les compétences ! Quelquefois ce sera un ouvrier mineur qui sera préposé à l'achat du vin, ou bien un forgeron qui traitera avec un minotier. Naturellement ces gens-là achèteront souvent des marchandises avariées et le pauvre coopérateur, la plupart du temps malgré lui, sera obligé de les absorber. Ah ! s'il avait affaire au petit commerçant, il pourrait refuser la marchandise,

à la coopérative on lui méconnaît ce droit. Qu'est-ce, sinon la consommation forcée ?

Alors se peut-il que le sociétaire fasse des économies en se fournissant à ses officines improvisées ? Paie-t-il réellement moins cher les marchandises dont il a besoin ? Nous voulons bien nous montrer moins cruel vis-à-vis des coopératives que M. Berry qui prétend que seuls les administrateurs s'enrichissent, « rien ne se faisant sans la commission à ces messieurs », mais que les adhérents paient plus cher que chez leurs anciens fournisseurs. Nous admettons bien volontiers que certaines denrées se vendent dans les coopératives à un prix sensiblement inférieur.

Le pain notamment revient à 2 fr. et même 3 fr. moins cher les 100 livres que chez le boulanger ; or pour une famille d'ouvriers composée de 5 personnes où l'on mange 200 livres de pain par mois c'est une économie maximum de 6 fr. par mois, soit 72 fr. par an, ce qui doit se compter sur un salaire moyen. Mais il ne faut pas oublier que les coopératives de pain se sont généralement montées dans les villes où le pain n'est pas taxé, et à la suite d'un entêtement des boulangers à ne vouloir pas en diminuer le prix.

De plus, le pain est certainement moins bon que chez le boulanger ; l'ouvrier chargé de sa confection n'est point poussé par cet intérêt personnel qui rend le commerçant soucieux de conserver sa clientèle ; à la coopérative, on le paie tant par mois, et que le pain soit bon ou mauvais il est payé pareillement, il n'a qu'à point mécontenter le conseil d'administra-

tion et sa place est assurée. Enfin nous avons eu l'occasion de nous renseigner auprès de plusieurs minotiers vendant des farines aux coopératives de boulangerie, et tous nous ont répondu que les farines vendues aux coopératives étaient de qualité et de prix inférieurs à celles vendues aux commerçants. Une diminution du prix du pain dans de telles conditions s'explique donc facilement.

Certaines autres denrées de première nécessité pour l'ouvrier se vendent également à un prix légèrement inférieur à celui du petit commerce : tels le vin, certains produits d'épicerie, etc., mais trop souvent au détriment de la qualité.

Quant aux étoffes, et aux produits analogues qui exigent des acheteurs des capacités spéciales, la coopérative ne peut les livrer au consommateur dans des conditions plus favorables que le commerce. Nous en dirons autant de tous ces articles de ménage, de toilette, que tiennent les coopératives et qui demandent une connaissance approfondie de ce genre de commerce pour donner à une clientèle des objets de bonne qualité dans des conditions de prix raisonnables.

Enfin il est un fléau qu'il nous est impossible de passer sous silence et qui menace de s'étendre à toutes les sociétés coopératives : c'est la vente de l'alcool, et de quel alcool ! Nous avons eu l'occasion d'assister dernièrement au petit déjeuner du matin d'une famille ouvrière ; quelle ne fut pas notre stupéfaction en voyant la mère donner à ses enfants comme nour-

riture un verre de rhum et un morceau de pain. Cette famille faisait partie d'une société coopérative et le rhum en question en était un produit vendu 1 fr. 25 le litre. Et pourtant un des buts rêvés de la coopération de consommation est de favoriser la tempérance ! Or, les sociétés coopératives ont pensé que les cabarets ne suffisaient pas, elles ont introduit l'alcool dans les ménages, et c'est là un mal d'autant plus redoutable que ces alcools étant frelatés et par suite très bon marché, l'ouvrier les achète de préférence, fasciné par la modicité du prix et surtout par la facilité de se les procurer.

B) *Vente au comptant.*

Le second principe que nous avons à examiner est celui de la vente au comptant.

Tout achat fait à la coopérative devrait être fait exclusivement au comptant. Or, c'est un principe contraire qui domine. Nous pouvons dire que dans toutes les coopératives ouvrières, la règle est la *vente à crédit*

Nous avons en notre possession plusieurs statuts de sociétés coopératives, dans aucun nous ne trouvons un article stipulant la vente au comptant.

Dans tous au contraire nous trouvons un article concernant le paiement mensuel des marchandises prises à la société. Il suffit donc de se présenter à la coopérative, muni d'un livret de sociétaire, pour se rendre acquéreur d'une certaine quantité de marchan-

dises. Est-ce là la voie ouverte à l'ordre et à l'économie ?
« Autrefois, nous disait un ouvrier ancien coopérateur, nos mères y regardaient à deux fois avant de changer les pièces ou les billets de banque si péniblement amassés par le père de famille, aujourd'hui, on n'a plus cette précaution, la coopérative prend tout à la fin du mois. On ne compte plus dans les familles ouvrières, la ménagère n'ayant qu'à faire marquer sur son livret sans donner d'argent prend une foule de choses dont on se passerait facilement : ce n'est pas seulement l'épicerie à profusion, mais ce sont les objets de toilette, les comestibles de toute nature, les liqueurs. Quand il faut payer, le salaire du mois entier y passe, bien heureux s'il ne reste pas un reliquat ; et la femme, pour convaincre son mari, n'a qu'à lui montrer son livret de coopérateur bien rempli, trop bien, hélas ! »

Et notre interlocuteur ajoute avec une pointe d'amertume :

« La coopérative a été chez nous un véritable fléau, dans bien des familles ouvrières le vice est entré par cette porte, ayant à la maison, la toilette pour les femmes et la boisson pour les hommes ; plus d'économie et notre population est plus malheureuse qu'il y a vingt ans bien que tous les salaires aient augmenté. »

Voilà de la bouche même d'un ancien coopérateur le résultat auquel a conduit la coopération mal dirigée, et devenue une institution de crédit.

C'en est là évidemment, que l'opinion d'un simple coo-

pérateur, mais nous pouvons citer également l'opinion d'un ancien président d'une des plus importantes coopératives de Montceau-les-Mines, la société coopérative de Magny.

Nous relevons, dans une lettre qu'il nous a écrite dans le courant de juillet 1900, le passage suivant qui résume son opinion sur ce point :

« Les coopératives sont nuisibles aux ouvriers, car elles sont devenues des institutions de vente à crédit. Le coopérateur, n'ayant qu'à faire marquer sur son livret, prend à la société une foule de marchandises dont il pourrait se passer facilement, telles que café, chocolat, conserves, bonbons, liqueurs, sans compter la parfumerie et les objets de toilette. Il dépense par conséquent beaucoup plus que s'il s'adressait aux commerçants. »

Et nous ne parlons ici que du crédit normal, c'est-à-dire du crédit d'un mois, qui est la règle générale. Mais combien de sociétés coopératives se montrent beaucoup plus larges, font des crédits de deux et même trois mois. Dans des circonstances particulières, dans une période de grève, les coopératives font même des crédits beaucoup plus longs encore. Hâtons-nous de dire, du reste, que c'est là le mal invétéré, mais nécessaire maintenant, qui, dans un avenir peut-être plus prochain qu'on ne pense, amènera pour beaucoup d'entre elles le dénouement fatal.

C) *Interdiction pour la coopérative d'acheter à crédit.*

Les sociétés coopératives doivent se garder de se faire ouvrir à elles-mêmes des crédits.

De même que les coopératives doivent vendre au comptant, de même elles doivent acheter au comptant.

La raison en est simple : les sociétés coopératives étant des institutions philanthropiques devant réaliser pour l'ouvrier la vie à bon marché, doivent nécessairement se fournir là où elles trouvent à meilleur compte des objets de bonne qualité. Elles doivent donc, pour conserver leur liberté entière, pour faire le meilleur choix possible, ne rien devoir à tel ou tel fournisseur qui, à un moment donné, pourrait leur forcer la main ou exiger le remboursement immédiat des sommes arriérées.

Or, sur ce point encore, beaucoup de sociétés coopératives ont dévié de la ligne qui leur était tracée.

Des fournisseurs avisés ont su s'introduire dans les coopératives, les charger d'un stock considérable de marchandises qu'elles ne peuvent solder comptant, n'ayant point les fonds suffisants, et créer un arriéré imposant qui deviendrait immédiatement exigible le jour où la coopérative imprudente voudrait s'affranchir du joug de son fournisseur. Un paiement immédiat devant entraîner la ruine de la société, celle-ci doit subir la loi de son vendeur, qui ne manque pas d'en profiter.

Les résultats sont faciles à prévoir : la société ayant à choisir entre sa ruine ou l'achat forcé, son choix est tout indiqué ; le fournisseur est le maître du marché, il vend à la coopérative des marchandises qu'il ne peut écouler près de son autre clientèle, à un prix réduit peut-être, mais toujours assez élevé en raison de la qualité défectueuse, en tous cas suffisamment lucratif pour lui. Le conseil d'administration n'a qu'à s'incliner ; du reste, il est plus d'un moyen facile de capter sa confiance et ses faveurs. Les coopérateurs seuls se trouvent lésés.

D) Interdiction de la vente aux tiers.

Les coopératives doivent-elles vendre aux tiers ?

Cette question, longtemps discutée, paraît aujourd'hui résolue dans le sens de la négative.

Il ne faut pas invoquer, pour motiver la vente aux tiers, l'utilité d'écouler le trop-plein des marchandises, car dans une coopérative bien conduite il ne doit jamais y avoir de marchandises en excédent des besoins des adhérents.

Le gérant du magasin doit avoir assez d'expérience pour ne pas faire d'approvisionnement hors de proportion avec la consommation de ses coopérateurs.

Enfin, la société dont les statuts permettraient cette vente aux tiers serait recherchée par le fisc et imposée de la patente comme société commerciale, ce qui augmenterait considérablement ses charges.

Généralement, les sociétés coopératives interdisent

dans leurs statuts la vente au tiers en y insérant une formule ainsi conçue : « Il est formellement interdit de vendre des marchandises sans livret. » Or, comme le livret n'est donné qu'aux adhérents, on peut en conclure que les tiers ne peuvent rien acheter à la coopérative.

Cependant il n'en est rien ; il est une façon fort simple de tourner la règle, qui se pratique couramment et sur laquelle la société ferme bénévolement les yeux : les tiers se fournissent à la coopérative par l'intermédiaire d'un ami ou d'un parent sociétaire muni d'un livret. Celui-ci prend en grande quantité à la coopérative dont il fait partie, et revend aux personnes qui lui ont fait commande. Nous pouvons citer l'exemple bien connu au Creusot d'une excellente ménagère qui prit 20 parapluies à sa coopérative dans l'espace d'un mois ; nous ne pensons pas qu'elle les ait usés dans si peu de temps ; elle les a donc revendus.

Mais pourquoi les tiers achètent-ils ainsi aux coopératives ? Y trouvent-ils donc quelque avantage ? telle est l'objection qu'on ne manquera pas de nous faire. Au premier abord, elle peut sembler embarrassante et venir à l'appui de la thèse généralement soutenue que les coopératives vendent meilleur marché que les commerçants. Ce n'est pas une raison ; la vogue ne raisonne pas : les sociétés coopératives ne paient pas d'impôts, donc elles vendent meilleur marché que ceux qui en sont accablés, cela suffit à l'ouvrier pour le croire et pour acheter à la coopérative

ce qu'il aurait à aussi bon compte ailleurs. Il en est des coopératives comme de ces marchands forains qui les jours de foire ou de marché font une réclame tapageuse, autour de leur étalage, vantent pompeusement la qualité de leur marchandise, lancent à la foule ébahie des badauds le défi de leur présenter à des prix semblables des marchandises de même qualité, alors que ces marchandises sont des produits inférieurs, des déchets, des rebuts, ou des lots de faillite qui n'ont pu se vendre ailleurs. Il suffit que quelques compères achètent avec empressement aussitôt le public amorcé veut aussi profiter de l'occasion unique. C'est à peu près ce qui se passe pour la coopérative.

Quelques coopérateurs vantent le bon marché et l'excellence de certains produits à leurs voisins, et immédiatement ceux-ci achètent les yeux fermés.

Quelquefois, il est vrai, les étrangers à la société achètent moins cher que s'ils étaient eux-mêmes sociétaires et voici comment : c'est un abus rare, il est vrai, mais que nous avons eu l'occasion de constater, et qui a sa source dans la vente à crédit : une ménagère qui a besoin d'argent prendra à la société de grandes quantités de marchandises pour les revendre ensuite au comptant, mais à vil prix souvent, à des tiers qui ne demandent qu'à profiter d'une bonne occasion.

Ces derniers, évidemment, vanteront hautement les bienfaits de la coopérative, dont ils tirent de cette manière le plus grand profit, mais ils se garderont bien de devenir eux-mêmes coopérateurs.

E). *Vendre au même prix que le petit commerce.*

Les sociétés coopératives de consommation ne sont pas des institutions d'assistance et n'ont pas pour but unique ni principal — comme les fourneaux économiques par exemple — de fournir de la nourriture à bon marché à ceux qui ont faim, mais d'amener une transformation économique et sociale. Or, quel que soit le but qu'on assigne à cette transformation, il faut des ressources, des capitaux que ces sociétés ne pourront acquérir qu'en gagnant sur le prix de revient.

Si elles livrent à leurs membres les marchandises au prix de revient, elles augmenteront peut-être le nombre de leurs adhérents, mais elles ne pourront faire œuvre qui dure.

Or, les sociétés qui ne visent qu'au bon marché, sont nombreuses, et c'est un fait curieux que ces coopératives se trouvent à la fois dans les sociétés les plus bourgeoises comme la Société des employés civils de la Seine, et dans celles qui sont le plus socialistes comme la « Moissonneuse » de Paris ou « l'Union des travailleurs » de Saint-Etienne. Faut-il peut-être en conclure que ces sociétés ne recherchent dans la coopération que quelques avantages immédiats sans y voir un instrument de rénovation sociale (1) ?

Alors quoi d'étonnant que ces coopératives, par la

(1) *Almanach de la coopération*, année 1895, page 9.

concurrence terrible qu'elles font au commerce en le forçant à baisser outre mesure ses prix, et parfois à vendre à perte, aient provoqué contre elles une animosité extrême. Ces colères ameutées ont été plus d'une fois une cause de ruine pour les coopératives que les commerçants ont combattues sans trêve ni merci. Elles peuvent être d'excellents instruments de concurrence en vendant au même prix que le commerce des denrées de qualité irréprochable, mais elles ne sont trop souvent que des instruments de guerre détestables qui ruinent le commerce d'abord et celles qui s'en servent ensuite.

Enfin, comme le fait si judicieusement remarquer M. Gide (1) dans son livre *La coopération*, en vendant trop bon marché, les sociétés coopératives deviennent des sociétés d'exploitation de l'ouvrier. Ces articles, en effet, vendus à des prix d'un bon marché tel, ne peuvent laisser au travailleur de quoi vivre. Il doit y avoir un juste prix de toutes choses : c'est celui qui rémunère suffisamment le travail consacré à les produire. Et, nous dit M. Gide, ce n'est pas en vendant des costumes complets à 10 francs que l'ouvrier qui les a faits peut trouver sa rémunération ; le client fait peut-être une bonne affaire en les achetant, mais celui qui a travaillé pendant quatorze ou quinze heures en a fait une fort mauvaise.

(1) Ch. Gide. — *La coopération*, page 201 et 202.

*F) Restitution des bonis aux acheteurs au prorata de
leurs achats.*

Cette idée qui fut émise par un des fondateurs des Pionniers de Rochdale, et qui est certainement une idée de génie, est, il faut le reconnaître, généralement suivie aujourd'hui dans presque toutes les sociétés coopératives de consommation. Cette conception nouvelle que le capital ne serait plus le bénéficiaire désigné d'avance de tous les profits n'a pas été étrangère au succès de la coopération. Un coopérateur a-t-il acheté à sa société pour 700 fr. de marchandises dans l'année, au règlement des comptes on porte à son actif un boni de 10 % soit 70 fr., qu'il touchera en capital dont on lui servira intérêt ? et l'on arrive à cette conclusion paradoxale au premier abord, que plus il aura dépensé, plus il aura économisé.

Malheureusement, comme nous avons déjà eu l'occasion de le dire, les meilleures institutions sont souvent détournées de leur but et il en a été ainsi dans beaucoup de sociétés de cette idée merveilleuse de la réalisation de l'épargne par la dépense.

Dans la plupart des coopératives ouvrières ce principe, écrit en toutes lettres dans les statuts, est à peu près lettre morte. La raison en est simple et tient à deux causes. La première : c'est que ces sociétés vendent à des prix sensiblement les mêmes que les prix de revient, ou fort peu majorés, et ne réalisent que de

faibles bonis. La seconde : c'est que les quelques bénéfices réalisés passent en partie entre les mains d'administrateurs ou de secrétaires, qui n'acceptent ces fonctions qu'à la condition de recevoir un traitement suffisant.

Et alors que reste-t-il de ce fameux paradoxe : de l'économie dans la dépense ? rien ou plutôt cette simple vérité : plus on achète, plus on dépense (1).

G) *Constitution d'un fonds de réserve permettant d'atteindre le but moral de l'association.*

Nous avons vu qu'à côté des avantages matériels que doivent procurer les sociétés coopératives de consommation, les admirateurs ardents de ces sociétés ont la plus grande confiance dans leurs effets moraux. Ils voient dans l'association coopérative bien conduite, un moyen d'élever le niveau moral et intellectuel des classes laborieuses. Une partie des bénéfices réalisés devaient servir à alimenter un fonds de réserve destiné à créer des bibliothèques, des cours théoriques et pratiques, à aménager des salles de lecture, autant de choses qui pourraient éloigner l'ouvrier du cabaret, et développer son instruction et son éducation.

Certaines sociétés coopératives ont fait en ce sens de sérieux efforts, et nous ne saurions trop les louer ;

(1) Parmi les 34 coopératives du Creusot, une seule distribue des bonis à ses adhérents au prorata de leurs achats, c'est « l'Union de la Grande Villedieu ».

malheureusement pour le plus grand nombre, ce principe d'une si haute valeur morale, est resté lettre morte. Le fonds de réserve, là où on le rencontre, est trop souvent destiné à un but politique.

C'est grâce à lui que l'on fomenté les grèves et qu'on les entretient ; au lieu de cours et de conférences ayant un caractère professionnel ou moral, qui leur seraient d'une si grande utilité, on initie les sociétaires, aux beautés du collectivisme, on leur prêche la lutte des classes. Quelques orateurs politiques ont vite raison de ce petit fonds de réserve, ils emportent avec eux les quelques bénéfices amassés par la société, après avoir semé en retour, dans l'association, l'esprit de haine patronale et d'indiscipline à l'atelier, le mépris de l'ordre et de la propriété.

Un partisan de la coopération, M. Eugène Navarre dans une brochure intitulée : « l'association coopérative de consommation expliquée aux visiteurs de l'exposition », reconnaît que ce but est rarement atteint : « il faut déplorer dit-il, la déviation qu'on a parfois fait subir à ce principe en faisant concourir les coopérateurs aux luttes politiques ou aux luttes de classe. »

§ III. Critiques générales.

Nous avons voulu surtout insister sur les abus de la coopération et montrer combien la pratique de cette institution répond peu aux théories si empreintes de philanthropie, aux desiderata si nobles de ceux qui

furent en France les propagateurs, en même temps que les admirateurs de ces associations.

On a voulu trop entreprendre, on a voulu assigner à la coopérative trop de buts à la fois et on les a tous manqués ; on ne s'est pas assez placé sur le terrain pratique, on a trop vu avec des yeux de théoricien tout ce que l'on pouvait tirer de telles sociétés, et aujourd'hui quand on veut être un peu plus terre à terre, que l'on regarde froidement les résultats obtenus, on s'aperçoit qu'ils ne répondent guère à l'idéal qu'on s'était tracé.

Les coopératives devaient être, et surtout auraient dû rester de simples groupements d'ouvriers qui voulant profiter des bénéfices que procure l'achat en gros des marchandises de première nécessité, s'unissent pour acheter leur vin en barriques, leur riz au sac, leur sucre en pain et réaliser ainsi quelques économies bien naturelles. Comprises de cette façon, les sociétés coopératives auraient été des œuvres humanitaires et philanthropiques, des œuvres à encourager.

« La coopérative n'est irréprochable, nous dit Mabileau que dans la mesure où elle ne nuit pas à l'expansion du commerce, et dans la mesure où le tort qu'elle porte au commerce est compensé et dépassé par les avantages qu'elle apporte au consommateur. »

Or, ces fondations sociales n'ont pas su pour la plupart rester fidèles à leurs principes ; elles se sont vite départies de leurs idées philanthropiques pour laisser la voie ouverte à la spéculation. Elles sont

devenues des établissements exploiters, faisant non seulement une concurrence déloyale au petit commerce, mais se faisant même entre elles une guerre acharnée. On a pu voir assez fréquemment, notamment dans les centres ouvriers, les coopératives chercher à se prendre réciproquement leur clientèle, ou travailler à la chute de l'une d'elles qui avait cessé de plaire, où dont la concurrence était trop redoutable. Pour grandir leur succès, multiplier leurs opérations, un grand nombre d'entre elles sont devenues les auxiliaires de l'alcoolisme en vendant au litre, quelques-unes même, au verre, des alcools de qualités inférieures ; d'autres distribuent à titre de primes à leurs membres des billets de faveur pour des spectacles d'un goût plutôt douteux, et quelquefois même immoral, ou mettent en circulation des publications plus ou moins pornographiques (1).

Enfin, pour certaines de ces sociétés et principalement celles qui vendent ouvertement au public, sans s'inquiéter davantage si elles ont affaire à un coopérateur, la préoccupation première est de fournir à leurs actionnaires un placement lucratif et procurant de sérieux dividendes. Et l'on a vu ainsi les actions de quelques sociétés atteindre au bout de peu de temps un chiffre assez élevé après avoir été émises à 25 ou 50 francs.

Si encore, malgré tous les vices de la coopération, telle qu'elle fonctionne de nos jours dans beaucoup

(1) *Almanach de la coopération*, année 1895, p. 29.

de villes ou de cités ouvrières, le coopérateur qui n'a pour vivre que le fruit de son travail, y trouvait quelques avantages, le mal qu'elles font d'un côté, serait compensé par le bien qu'elles font de l'autre. Malheureusement, il n'en est rien, et la coopérative en foulant aux pieds ses principes, en ne respectant pas ses fameux commandements, fait plus de mal à l'ouvrier que le petit commerce, dont elle voulait supprimer les abus. Avec elle, l'ouvrier a pris des goûts de dépense, des habitudes d'intempérance, et s'est endetté en achetant à crédit.

De son côté, le petit commerce se vit ruiné par cette guerre aux couteaux que lui firent les coopératives ; si bien que dans de nombreuses localités le résultat est le suivant : petit commerce ruiné, ouvrier endetté et malheureux.

C'est pourquoi on se demande avec anxiété si ce double mouvement : d'un côté, développement de la coopération, de l'autre, ruine du petit commerce, s'accentuera encore, ou si au contraire il déclinera.

Pour notre part, nous pensons que ces associations coopératives sont arrivées à leur apogée si elles continuent dans les mêmes errements, et que leur vogue injustifiée est bien près de s'éteindre.

Nos prévisions du reste ne sont point purement hypothétiques, ou devant avoir une réalisation fort lointaine ; elles se sont déjà réalisées et ce n'est que le commencement d'une évolution.

A Commeny existait tout un ensemble de socié-

tés coopératives dues à l'initiative d'un patron vraiment modèle, M. Gibon.

Elles paraissaient même rendre certains services aux ouvriers, et quelques-uns s'étaient constitué un petit patrimoine avec leur boni. Le petit commerce lésé ne fit trêve ni merci qu'il n'ait déchaîné une grève furieuse au cours de laquelle les ouvriers demandèrent eux-mêmes la suppression des coopératives. M. Gibon en fut si péniblement affecté qu'il quitta la direction de son usine et prit sa retraite. Voilà, il nous semble, une preuve bien convaincante que, tôt ou tard, les coopératives sont détournées de leur but, surtout dans les centres ouvriers, où il est difficile de trouver des hommes capables de mener à bien ces sortes d'associations.

Nous sommes également en mesure d'affirmer, sans craindre une contradiction sérieuse, que deux des plus importantes sociétés coopératives de Montceau-les-Mines, le « Magny » et « Montceau-ville », avaient voté leur liquidation pour le mois de septembre dernier.

Enfin, au Creusot, les coopératives ont vu diminuer d'une façon inquiétante dans ces derniers temps le nombre de leurs adhérents. Il suffit de passer devant les locaux affectés à ces sociétés pour se convaincre de ce que nous avançons : des pancartes sont affichées, annonçant au public que l'on demande des sociétaires. Cette propagande ouverte est un indice de leur déclin, et il est possible que très prochaine-

ment l'exemple de Montceau-les-Mines portera ses fruits dans cette cité ouvrière (1).

Nous pouvons donc résumer en quelques lignes cette partie critique de la coopération de consommation.

En se plaçant au point de vue du commerce local, les sociétés coopératives de consommation ont ruiné en partie le petit commerce, portant ainsi atteinte à des intérêts respectables. Elles ont privé de braves gens du seul gagne-pain possible pour eux.

En se plaçant au point de vue de l'ouvrier, les avantages matériels qu'elles leur procurent sont la plupart du temps illusoires, en tous cas grossièrement exagérés. Quant aux avantages moraux et intellectuels, ils n'existent guère que dans l'esprit des théoriciens.

Enfin, en se plaçant au point de vue social, les sociétés coopératives de consommation ont les plus grandes chances de mal tourner et de devenir un véritable danger pour l'ordre et la paix publique. En les supposant même animées du meilleur esprit, des meilleures intentions à leur début, en admettant qu'elles n'aient pour but unique que la vie à bon marché et l'épargne, n'empêche que les meneurs finiront toujours par s'y glisser, y semer leurs idées et persuader aux adhérents que le meilleur placement de leurs réserves est de s'en servir pour faire capitu-

(1) La société *la Fraternelle* eut, il y a quelques mois, un long et coûteux procès intenté par plusieurs de ses adhérents qui demandèrent sa liquidation.

ler tel ou tel patron. Comme on est facilement généreux avec un fonds collectif, qui ne vous appartient pas en propre, les capitaux des coopératives servent souvent à soutenir des grèves.

Nous venons de signaler des abus, leurs origines et leurs conséquences ; la partie la plus importante de notre tâche consiste à prévenir ces abus et à les combattre. C'est donc sur le terrain de la lutte du petit commerce et des sociétés coopératives de consommation que nous devons nous placer maintenant.

TROISIÈME PARTIE

Moyens de lutte du petit commerce contre les sociétés coopératives.

CHAPITRE PREMIER

DE LA PATENTE

Le petit commerce peut-il lutter avec efficacité contre les sociétés coopératives de consommation ? Telle est la question brûlante qui agite et trouble aujourd'hui le monde du commerce.

En France, dès qu'une classe quelconque de la société souffre d'un mal, vite elle réclame le secours du législateur ; la loi doit être, on le pense généralement, le remède efficace.

Comme il fallait s'y attendre, les plaintes du petit commerce ne devaient pas tarder à trouver un écho au parlement. M. Georges Berry, député de la Seine, que nous avons déjà eu l'honneur de citer plusieurs fois, prit en main la défense des petits commerçants et, avec plusieurs de ses collègues, prépara un projet

de loi qui fut déposé à la Chambre des députés dans la séance du 18 novembre 1898.

Dans son exposé des motifs, il indique tout d'abord quelles furent les origines des sociétés coopératives de consommation. « Ce n'était, dit-il, que des associations de quelques ouvriers réunissant entre eux un petit pécule destiné à acheter des denrées alimentaires, qui, prises directement chez le producteur et revenant ainsi à meilleur marché, étaient distribuées à chaque associé au prorata des sommes qu'ils avaient versées. » Puis il constate que la spéculation, qui essaie de détourner à son profit les meilleures institutions, ne tarda pas à jeter ses vues sur la société coopérative de consommation et à la transformer en société commerciale.

« Pour cela, ajoute-t-il, elle n'avait que peu de chose à faire. Elle créa des sociétés en actions, où on acheta des denrées alimentaires que des administrateurs furent chargés de revendre aux sociétaires et même à des adhérents, et elle appela ces maisons de commerce des sociétés coopératives de consommation, d'où disparut le caractère philanthropique de l'institution, mais qui bénéficièrent, à cause de leur titre, de l'exonération de tous les impôts qui frappent les autres commerçants. »

Puis M. Berry se livre à une critique ardente de la coopérative de consommation ainsi conçue, montrant brièvement qu'elle n'a réussi qu'à ruiner le petit commerce par une concurrence déloyale, sans pour cela rendre des services à la classe ouvrière.

Enfin il conclut en demandant la suppression du régime de faveur auquel elles sont soumises au point de vue fiscal, dans son projet dont les principaux articles sont les suivants :

Art. 5. — Les actions ou parts sociales ne peuvent être inférieures à 20 francs ni supérieures à 100 fr.

Elles sont nominatives, même après leur entière libération.

La part que chaque sociétaire peut avoir dans le capital social ne peut dépasser 5000 francs.

Art. 10. — La responsabilité des associés vis-à-vis des tiers n'est pas limitée au montant de leur souscription.

Les fondateurs, les administrateurs, les directeurs ou gérants, les commissaires des sociétés coopératives restent, quant à la responsabilité de leurs actes, dans les termes du droit commun.

Art. 19. — Les sociétés coopératives de consommation sont sujettes à l'impôt du revenu sur l'intérêt attribué au capital ainsi que sur les bonis distribués au prorata des acquisitions.

Art. 27. — Les sociétés coopératives de consommation doivent répartir, chaque année, tous les bonis éventuels entre les sociétaires au prorata de leurs acquisitions après les prélèvements prévus par la loi et par les statuts. L'intérêt du capital social ne pourra être supérieur à 5 %.

Les objets acquis par l'intermédiaire de la société ne doivent pas être destinés à la revente.

Tout membre d'une société coopérative de consom-

mation qui se livrera à la vente des objets qu'il se sera procurés par l'intermédiaire de la société sera puni d'une amende de 25 à 100 francs.

Art. 28. — Toutes les sociétés de consommation sont soumises à la patente et à toutes les charges qui incombent aux commerçants. Elles sont tenues de faire à l'administration des Contributions indirectes et à la mairie une déclaration d'existence.

Art. 29. — Aucune constitution d'économat n'est autorisée.

Le gouvernement s'est montré par avance favorable aux idées de M. Berry, mais avec des nuances, des restrictions, qui paraissent du reste très équitables.

Dans la séance de la Chambre du 27 novembre 1897, M. l'abbé Lemire, député, ayant posé une question sur la situation des caisses rurales et des banques populaires, M. le Président du Conseil, ministre de l'Agriculture, qui était alors M. Méline, étendant sa réponse aux sociétés coopératives en général, a fait cette importante déclaration :

« Il est de l'essence de la coopérative que les opérations qu'elle pratique n'aient lieu qu'entre ses membres. Aussitôt que la société coopérative fait des affaires avec des tiers, avec des étrangers, elle perd son caractère et ses immunités. C'est alors que le fisc intervient. Tant que la société coopérative reste enfermée dans ses limites naturelles, le fisc n'a pas à se mêler de ses affaires, et je n'éprouve aucun embarras à déclarer du haut de cette tribune, que, dans un

cas pareil, on ne peut songer à imposer la patente à cette société. Mais aussitôt qu'une société coopérative fait des opérations avec des tiers, dans un but commercial, en vue d'un bénéfice, à partir de ce moment cette société change de caractère, et il est absolument naturel et juste qu'elle soit soumise au droit commun. Ainsi j'ai dans mon dossier l'exemple d'une prétendue société coopérative de consommation qui ne prend que cette simple précaution quand un acheteur se présente : c'est de lui faire signer un papier d'admission à la coopérative, sans même que sa présentation ait été admise et contrôlée par le conseil d'administration. Il est évident que le fisc ne peut pas s'arrêter devant l'emploi de procédés semblables.

« Il faut que chacun reste à sa place. Les sociétés coopératives ont leurs avantages : c'est d'avoir une clientèle assurée. Le commerce a les siens : c'est d'être plus libre dans ses mouvements. Une société coopérative ne peut pas avoir la prétention de posséder à la fois les avantages de la coopération et ceux du commerce. »

La Commission nommée pour examiner la proposition Berry paraît favorable à cette proposition ; elle en accepte les principes en faisant cependant une exception pour les sociétés coopératives qui comprennent uniquement des ouvriers payant des cotes mobilières très faibles. Celles-là ne tomberaient pas sous le coup de la nouvelle loi, tout au moins en ce qui concerne la patente.

La commission en effet ajouta au n° 4 de l'article

17 de la loi du 15 juillet 1880, qui énumère les exemptions de patente, le paragraphe additionnel suivant :

« Les sociétés coopératives de consommation et économats constitués régulièrement, lorsqu'étant administrés gratuitement, ils ne vendent qu'à des associés dont la contribution personnelle mobilière en ce qui concerne le fait de l'Etat ne dépasse pas 20 francs, et entre lesquels les bonis se répartissent au prorata de leurs acquisitions. »

Les sociétés coopératives de consommation et économats ne remplissant pas ces conditions sont passibles de la patente.

D'après ce texte pour bénéficier de l'exemption de la patente les coopératives doivent remplir les 5 conditions suivantes :

- 1° Être régulièrement constituées ;
- 2° Être administrées gratuitement ;
- 3° Vendre exclusivement à leurs associés ;
- 4° N'admettre que des associés dont la contribution personnelle mobilière ne dépasse pas 20 fr. en ce qui concerne la part de l'Etat ;
- 5° Répartir les bonis entre les associés.

C'est donc diviser les sociétés coopératives de consommation en deux catégories bien tranchées : la première qui réunit les conditions ci-dessus, jouit d'un véritable privilège fiscal ; la seconde impuissante à réunir ces conditions est soumise au droit commun commercial et assujettie à la patente.

La commission du Sénat s'est refusée à admettre la distinction faite par la commission de la Chambre.

Elle a vu dans la question qu'elle avait à trancher, non une question humanitaire, mais une question fiscale. Elle a pensé à juste titre que l'acte par lequel est dû la patente est constitué non pas par ce fait que la société a des statuts plus ou moins réguliers, et n'admet que des associés payant plus ou moins de 20 francs de contribution personnelle mobilière, mais par le simple fait que la société possède des magasins et des boutiques ou elle achète, manipule et vend toute sorte de denrées et marchandises.

L'achat de marchandises, leur emmagasinement, leur vente à un prix supérieur du prix d'achat constitue bien l'acte commercial qui rend celui qui l'accomplit passible de la patente. C'est pourquoi la commission du Sénat a jugé équitablement qu'il fallait appliquer le droit commun à toutes les sociétés coopératives de consommation, en les assujettissant à la patente. Cette solution du reste se rencontre bien dans l'esprit de la commission des patentes de la Chambre des députés. Voici comment s'exprimait sur ce point son rapporteur, M. Moret :

« En France, dans presque toutes les villes et communes où fonctionnent ces sociétés, les doléances et les récriminations du commerce local ne tarissent pas. Le petit commerçant ne s'explique guère qu'il soit tenu de payer patente, alors que des sociétés dont le nombre des adhérents se comptent par centaines et par milliers viennent à la faveur d'une exemption leur faire une concurrence croissante sans être assujetties à la patente. Les idées d'égalité et de

justice leur paraissent manifestement méconnues à leur détriment.

« Le Sénat semble d'ailleurs s'être associé pleinement à cette manière de voir, qui était déjà celle de votre commission des patentes de 1892, car dans sa séance du 19 mars 1896, par 148 voix contre 91, il a, sur l'art. 34 du projet de loi relatif aux sociétés coopératives, adopté un amendement de M. Nioche aux termes duquel ces sociétés sont placées sur la même ligne que tous les autres commerçants.

« Dira-t-on que cette assimilation est de nature à favoriser le développement des sociétés coopératives de consommation, qui, ne connaissant plus d'entraves à leurs opérations, s'adresseront ouvertement au public et donneront à leurs affaires une plus grande extension ?

L'expérience seule nous révélera ce que ces craintes peuvent avoir de fondé, mais quel qu'en soit le résultat, le principe d'équité qui doit présider à toute justice distributive aura reçu satisfaction : au point de vue du fisc, commerçants et sociétés coopératives de consommation lutteront à armes égales ; à l'Etat on ne peut demander rien de plus. »

On ne saurait mieux dire et l'on s'étonne qu'après une plaidoirie aussi éloquente en faveur du droit commun, le rapporteur de la commission de la Chambre se soit arrêté en route et ait pratiqué une aussi large brèche aux principes, en faveur d'une catégorie de sociétés coopératives.

La commission du Sénat, guidée dans cette voie par le vote du Sénat du 13 mars 1896 précité, s'est

donc montrée plus résolue et modifia ainsi l'article 11, qui sera soumis sous peu à l'approbation du Sénat.

Ce texte est ainsi conçu :

« Les sociétés coopératives de consommation et les éconômats, lorsqu'ils possèdent des établissements, boutiques, magasins pour la vente ou la livraison des denrées, produits ou marchandises, sont passibles des droits de patentes au même titre que les sociétés ou particuliers exerçant des professions similaires. »

Le rapporteur de cette commission, M. le sénateur Gauthier, a fait du reste une critique, qui nous paraît absolument fondée, du texte élaboré par la commission de la Chambre et qui scinde les sociétés coopératives de consommation en deux catégories : celles qui paieront patente, celles qui en seront exemptes en remplissant les conditions précitées.

« Ces conditions, dit-il, sont incompatibles avec l'organisation et le bon fonctionnement de ces sociétés et pourraient les conduire aux pires dangers... »

En effet si on peut concevoir facilement la réalisation des 1^{re}, 3^e et 5^e conditions, c'est-à-dire une coopérative de consommation ou un éconômat régulièrement constitué, vendant uniquement à ses associés et répartissant intégralement entre ceux-ci les bonis qu'elle a pu faire, il est beaucoup plus difficile de réaliser la seconde qui prescrit la gratuité des fonctions d'administrateur.

On conçoit difficilement en effet une société mettant à sa tête un directeur et des administrateurs, leur confiant la direction de ses affaires, leur deman-

dant le sacrifice de leur intelligence et de leurs intérêts, et leur refusant en échange toute rémunération.

Ce serait, il nous semble, le moyen d'éloigner de la société les gens compétents et dévoués.

Que dire encore de cette obligation de n'admettre dans la coopérative qui veut être exemptée de patente que des associés dont la cote personnelle mobilière en ce qui concerne la part de l'Etat n'excède pas vingt francs ?

Nous admettons bien volontiers que cette obligation cache une pensée des plus louables, celle de réserver le bénéfice de l'exemption aux seules sociétés coopératives composées d'ouvriers, ou de gens peu fortunés, vivant au jour le jour, et, au contraire de fermer la porte aux gens riches ou aisés. Mais ce criterium, qui a sa base dans l'article 1^{er} de la loi du 21 juillet 1897 sur le dégrèvement de l'impôt foncier, n'a malheureusement aucune valeur dans le cas présent et son application ne donnera nullement les résultats attendus.

En effet la cote personnelle mobilière est basée sur le chiffre du loyer de l'imposé. Or, qui ne sait les énormes différences qui existent entre les loyers des grandes villes, ceux des villes moyennes, et ceux des campagnes ? Qui ne sait qu'une cote personnelle mobilière de 20 francs et le loyer d'environ 300 francs qui y correspond ont une signification tout autre suivant qu'il s'agit d'une ville ou d'un village ?

Un loyer de 300 francs à la campagne est généralement celui d'un contribuable aisé et même riche.

A la ville il représente le loyer de l'ouvrier et du petit employé.

On voit donc que la limitation à un maximum de 20 francs du montant de la cote personnelle mobilière permettant l'accès des sociétés coopératives de consommation aurait un résultat diamétralement opposé à celui que l'on veut atteindre. On ouvrirait les portes toutes grandes aux gens aisés et riches habitant les campagnes, tandis qu'on la fermerait aux ouvriers et aux petits employés des villes ou des grands centres industriels.

Mais ce n'est pas là seulement le grave défaut de la cote personnelle mobilière de n'être qu'un indice trompeur de la fortune du contribuable ; elle a également ce vice capital de ne pas être d'une fixité absolue.

Cet impôt est sujet à des variations nombreuses. Il peut augmenter ou diminuer, comme le fait très bien observer M. le sénateur Gauthier, avec le vote du parlement augmentant l'impôt d'Etat. Il peut augmenter ou diminuer par suite d'une augmentation ou d'une diminution volontaire ou non du loyer du contribuable.

Alors dans ces conditions on peut se demander quelle serait la situation de l'associé au regard de la société quand de 19 francs, par exemple, il verra sa cote personnelle mobilière portée à 20 francs.

Donnera-t-il sa démission, et devra-t-il renoncer aux avantages dont il jouit depuis longtemps peut-être, ou bien ne tiendra-t-il aucun compte de l'augmentation subie par son impôt mobilier et conservera-t-il

sa qualité d'associé avec les bénéfices qu'il en retire ?

Dans cette seconde hypothèse, la situation de la société coopérative vis-à-vis du fisc sera des plus délicates et des plus périlleuses. Sera-t-elle responsable des infractions à la loi qu'elle aura connues ou ignorées ? Sera-t-elle, de ce fait, privée de l'exemption de patente ? Ou bien la société sera-t-elle déclarée irresponsable des infractions commises par ses associés ?

La première hypothèse obligerait la société coopérative à exercer une surveillance fiscale étroite, active et difficile sur tous ses membres ; elle serait dans l'obligation fastidieuse d'exercer un contrôle permanent sur le mouvement des cotes mobilières des associés.

La seconde hypothèse, basée sur l'irresponsabilité des coopératives, ouvrirait la porte toute grande à l'arbitraire ; elle permettrait à ces sociétés de recruter qui bon leur semblerait et d'échapper ainsi aux prescriptions étroites de la loi.

Enfin, dans un autre ordre d'idées, pour obtenir cette exemption de la patente, les sociétés seront-elles crues sur parole ? devra-t-on s'en tenir à leur seule déclaration ? Ou bien y aura-t-il pour l'administration un droit de contrôle ? Mais alors, c'est ou la fantaisie pure et simple remplaçant la loi, ou l'inquisition la plus insupportable.

Le projet de la Commission de la Chambre des députés soulèverait donc les plus grosses difficultés et donnerait lieu à des contestations sans fin. Celui de

la Commission du Sénat nous semble net et profondément équitable.

Il reste à nous demander si un tel projet de loi est véritablement nécessaire pour frapper de la patente les sociétés coopératives de consommation qui tiennent magasins et boutiques.

Nous ne le pensons pas ; nous croyons, d'accord avec M. Méline dont nous avons rapporté plus haut les paroles à la tribune de la Chambre, que, du jour où le fisc voudra se départir de sa trop large tolérance à l'égard des coopératives, il pourra parfaitement en dehors de toute loi spéciale sur ce point, frapper ces sociétés de la patente. En effet, dès que ces associations ouvrent boutique, font des affaires avec des tiers, elles perdent leur caractère, deviennent de véritables sociétés commerciales et comme telles peuvent être imposées. Peu importe qu'elles conservent le titre de coopératives, elles perdent leurs immunités fiscales. Mais il est un fait certain, regrettable à constater, c'est que jusqu'à présent le fisc s'est attaché exclusivement à la raison sociale, sans vouloir rechercher si ce titre de coopérative n'était pas qu'un trompe-l'œil. Pour lui le pavillon couvre la marchandise. C'est peut-être pour remédier à cette aveugle complaisance qu'un projet de loi a été disposé.

Du reste nous sommes assez sceptiques, et n'avons qu'une foi très limitée dans ces remèdes émanant du législateur. Il est probable que cette loi de la patente appliquée aux coopératives, ne modifiera pas sensible-

ment la situation du petit commerce vis-à-vis des sociétés coopératives de consommation, et que celui-là conservera les mêmes raisons de se plaindre.

Que l'on veuille à ce que la plus stricte égalité existe au point de vue fiscal entre les sociétés coopératives et le petit commerce ; que l'on supprime tout ce qui pourrait sembler privilège au profit de celles-là, rien de plus juste. Que même on leur applique une patente comme à celui-ci, bien que manquant de bases juridiques, l'idée peut se soutenir. Mais, à notre avis, ce n'est pas là qu'il faut chercher une solution au mal dont souffre le petit commerce. Les coopératives, si elles doivent supporter des impôts plus lourds, ne seront pas vaincues pour autant, seulement elles chercheront à élargir le cercle de leurs opérations pour couvrir leurs frais généraux sans majoration de prix. Les grandes, les puissantes, celles que l'on veut surtout atteindre, lèveront résolument le masque, se transformeront immédiatement en magasins, en sociétés d'alimentation comme il en existe déjà beaucoup à Paris, Lyon, Reims, Dijon, etc., et leur concurrence au lieu d'être supprimée deviendra plus dangereuse.

Le petit commerce, s'il est bien inspiré, doit et peut se défendre à lui seul sans demander au législateur autre chose que la pure justice. Pour cela nombre de moyens sont à sa disposition ; c'est à lui à les choisir en s'inspirant des circonstances, en visant surtout à combattre la coopérative sur son propre terrain, à

procurer sûrement aux consommateurs les avantages que les coopératives promettent généralement en vain.

Ce sont ces principaux moyens de défense que nous devons examiner maintenant.

CHAPITRE II

SYNDICAT DE PETITS COMMERÇANTS ET ASSOCIATION ENTRE COMMERÇANTS ET CONSOMMATEURS

SECTION PREMIÈRE

SYNDICAT DE PETITS COMMERÇANTS

On pratique depuis quelque temps en médecine une méthode nouvelle pour le traitement de certaines maladies : c'est l'homéopathie, ou le traitement du mal par le mal.

Dans les savanes de l'Amérique on combat également l'incendie par l'incendie. Il est donc assez naturel que nous songions ici à opposer l'association à l'association.

Dans plusieurs grandes villes où les coopératives de consommation se sont développées, le petit commerce s'est syndiqué; c'est effectivement un moyen de lutte qui est venu de suite à l'esprit à une époque surtout où des syndicats de toute nature ont pris naissance dans presque toutes les branches de l'activité humaine. Mais en matière de petit commerce on

se heurte à des difficultés capitales. On ne fait pas un syndicat uniquement pour le plaisir de se dire syndiqué, mais pour atteindre plus facilement un but déterminé.

Sur ce but, sur les moyens de l'atteindre, et surtout sur les personnes appelées à diriger le mouvement, on se met difficilement d'accord, et nous connaissons un syndicat de ce genre qui a existé un certain temps sans qu'on puisse relever un seul acte utile à son actif; c'est probablement la conscience qu'il avait de sa stérilité qui a amené sa chute.

La question qui au premier abord paraît simple, est donc hérissée de difficultés dès qu'on la serre d'un peu près et que l'on veut passer de la théorie à la pratique.

Qu'un syndicat de cultivateurs organise l'achat ou la vente en commun, l'achat des semences, des engrais, la vente des produits, rien n'est plus aisé, car les cultivateurs ne sont pas à vrai dire des concurrents, les uns pour les autres, tous sont certains d'écouler leurs marchandises. On peut en dire autant de certains gros producteurs, de gros commerçants dont le nombre est assez limité, qui possèdent une espèce de monopole et peuvent s'entendre pour faire la loi à la clientèle. Ainsi de nos jours les syndicats ne se comptent plus dans la métallurgie; nous avons le syndicat des poutrelles, des fers, des tôles, de la machine, etc.

Mais un syndicat entre commerçants d'une même localité qui se disputent avec acharnement la même clientèle, du reste limitée, paraît d'un fonctionne-

ment beaucoup plus difficile et beaucoup plus délicat.

Le syndicat, dira-t-on, aura pour but de défendre les intérêts communs des petits commerçants. Mais ce ne sont là que des mots, rien que des mots. Comment défendre ces intérêts communs ? Par des réunions, des discours, des pétitions, des déclamations contre les sociétés coopératives, quelle utilité le petit commerce peut-il bien en retirer ? Quels secours peut-il en attendre ? Un groupe de commerçants au Creusot fit souvent appel à ce moyen, M. Berry vint faire des conférences où on clama fort contre les coopératives ; celles-ci ne s'en portèrent pas plus mal ; ceux-là ne virent pas leurs affaires prospérer pour autant.

Et puis comment sera organisé ce syndicat ? Comprendra-t-il tous les commerçants d'un pays ? Cela nous semble difficile en se plaçant au point de vue commercial ; on ne se syndique généralement qu'entre gens du même métier.

Il faudrait concevoir autant de syndicats qu'il y a de différents commerces dans un pays. Alors on reviendrait vite aux corporations de l'ancien régime, à ces castes de commerçants, à ces corps de métier, jaloux de leurs droits et de leurs privilèges, et le terrain de la lutte ne tarderait pas à être déplacé.

Au lieu de combattre les coopératives, ces différents syndicats lutteraient entre eux et c'est encore les sociétés coopératives qui en retireraient le plus grand profit. Enfin, dans quelle catégorie ranger certains commerçants qui, dans les petites villes, vendent un peu de tout, de quel syndicat feront-ils partie ?

Mais supposons ces syndicats formés. Les commerçants qui les composent vont-ils s'entendre pour agir en commun ? Si oui, nous ne doutons pas que ce moyen de lutter soit efficace ; en effet, les commerçants sont avant tout des gens du métier qui savent acheter et vendre. Ils s'entendront pour acheter en commun de grandes quantités de marchandises de qualité supérieure à des prix avantageux et en feront bénéficier leur clientèle. Une condition, cependant, nous semble bien difficile à réaliser pour aboutir à ce résultat : c'est l'entente entre commerçants, et cela pour des raisons faciles à comprendre. Tel commerçant ne voudra pas acheter les mêmes articles que celui-là ; chacun tient à être vendeur de telle ou telle spécialité. De plus, chaque commerçant se soucie fort peu de faire connaître à son voisin le prix qu'il paie ses approvisionnements. Les uns voudront se servir à telle maison de gros, les autres à telle autre. Enfin il faudra fixer les prix de vente de chaque marchandise ; s'entendra-t-on pour la baisse des prix, et ces prix seront-ils longtemps respectés ? Autant de difficultés auxquelles on se heurte dès qu'il faut passer de la théorie à la pratique. C'est pourquoi nous ne pensons pas devoir insister davantage sur un moyen de lutte aussi difficile à mener à bonne fin. Résumons-nous en disant que ces syndicats sont d'une création très pénible, et que là où on les rencontre leur action est généralement stérile.

SECTION DEUXIÈME

ASSOCIATION ENTRE COMMERÇANTS ET CONSOMMATEURS.

A côté du syndicat des commerçants, il est un autre moyen de lutte contre les coopératives, beaucoup prôné, souvent essayé, et qui mérite quelques développements : c'est l'association non plus seulement entre commerçants, mais entre commerçants et consommateurs.

Les consommateurs, prenons par exemple des ouvriers, s'adressent aux fournisseurs et leur tiennent le langage suivant : « Vous vendez un peu cher et vos marchandises ne sont pas toujours de première qualité. On ne peut vous en faire un trop grand reproche, parce que vous avez beaucoup de mauvais clients, qui paient en retard, ou même ne paient pas du tout, et vous étiez en quelque sorte obligés de vous rattraper sur les bons.

« D'autre part vos frais sont élevés, vous payez une lourde patente, et la clientèle est peu nombreuse en raison de la concurrence. Nous pourrions monter une société coopérative de consommation qui vous forcerait bien à baisser vos prix et à fournir des marchandises de meilleure qualité ; mais au lieu de nous combattre il vaut mieux nous entendre. Nous sommes un groupe nombreux dans le quartier, nous allons nous engager à payer comptant, et à nous servir tous chez vous, ou chez ceux de vos collègues qui accepteront

nos conditions. Vous serez donc sûrs d'avoir une clientèle nombreuse et bonne.

« Mais cela vaut bien une concession de votre part : cette concession sera une remise déterminée, 10 % par exemple, sur vos prix ordinaires. Cela ne sera pas un sacrifice pour vous, car, au contraire, tout compte fait, vous y gagnerez encore, n'éprouvant pas de perte et vendant davantage. »

Fournisseurs et consommateurs entrent dans cette combinaison et une véritable association se fonde, ayant des statuts et un bureau régulièrement constitué.

Les fournisseurs consentent généralement une remise, leur nom figure avec leur adresse sur une liste qui est remise à tous les membres de l'association, et sont même publiés dans les journaux locaux.

Ces fournisseurs viennent de temps en temps au bureau de l'association se pourvoir de tickets spéciaux et verser en échange la somme qui représente leur escompte.

Prenons un exemple : voilà un épicier qui pense vendre aux membres de l'association pour 2.000 francs de marchandises dans l'espace d'un mois. Il se présente au bureau un jour déterminé et on lui remet pour 2.000 francs de tickets. Ces tickets sont généralement de petits jetons en carton ayant une valeur conventionnelle comme les billets de banque, depuis 50 francs jusqu'à 50 centimes. Les tickets correspondent aux monnaies. Il y en a de 50, de 20, de 10, de 5, de 2, de 1 franc et de 0 fr. 50.

L'épicier de son côté paie d'avance la somme qui constitue son escompte. S'il a consenti une remise de 10 % et qu'il demande pour 2.000 francs de tickets, c'est 200 francs qu'il doit verser au bureau.

Le consommateur faisant partie de l'association, se présente alors chez le fournisseur, et achète pour 25 fr. de marchandises.

Il paiera comptant, mais en même temps, il devra montrer au fournisseur une pièce d'identité prouvant qu'il fait partie de l'association et ce dernier lui remettra en tickets une somme égale à celle qu'il vient de payer c'est-à-dire pour 25 francs de tickets.

Une fois en possession de ces tickets et quand il en aura pour une certaine somme, le consommateur se rendra au bureau de l'association et on lui remettra en échange l'escompte fait par le fournisseur, soit 10 % de la somme représentée par les tickets, de sorte que si le consommateur présente pour 200 francs de tickets, il recevra 20 francs ; ou mieux on porte à son compte cette somme de 20 francs. Dans ce dernier cas on paiera à l'acheteur dans le courant de janvier toutes les remises de l'année précédente, ou bien on en fera un emploi déterminé par les statuts.

Rien n'est plus simple en pratique que ce système : il fut du reste appliqué il y a quelques années par une société dite des « *Coupons commerciaux* ».

Cette société avait été fondée par M. Savary, député de la Manche, homme fort intelligent du reste, mais pas toujours d'une honnêteté scrupuleuse. Après diverses malversations, M. Savary fut poursuivi et

condamné ; il quitta la France, et la société fut dissoute, non sans avoir eu un certain temps de prospérité.

Avec des associations de ce genre, les associés ne sont pas obligés, comme dans les sociétés coopératives de consommation, d'avoir des livrets, d'y faire inscrire tout ce qu'ils prennent, et de paraître ainsi soumis à une espèce de contrôle. Chacun achète ce qu'il veut, sans avoir de compte à rendre ; il n'a de rapport avec le bureau que pour se faire rembourser le montant de son escompte.

Nous prévoyons de suite quelques objections que l'on va nous faire.

Les fournisseurs qui consentent aux membres de l'association une remise de 10 % sur le prix de vente de leurs marchandises ne manqueront pas, nous dirait-on, de majorer leur prix de 10 % et la remise ne sera qu'un trompe-l'œil. La réponse est facile.

D'abord l'acheteur, s'il est avisé, ne demandera la délivrance des tickets que lorsque son achat sera fait en ne justifiant qu'après coup de sa qualité d'associé ; de sorte que le fournisseur ignorera au moment de la vente s'il est membre de l'association et s'il a droit à une remise de 10 %.

Dans les petites villes, nous reconnaissons que ce moyen est insuffisant, car on est vite connu, la clientèle étant assez limitée.

Mais alors il y a une autre précaution bien simple à prendre. Tous les six mois, ou plus souvent suivant les cas, le bureau de l'association s'entendra avec les fournisseurs pour fixer les prix courants des marchan-

disent les plus usuelles. Ces prix courants seront publiés et chacun saura à quoi s'en tenir. Dans ces conditions il n'y aura pas à craindre que le fournisseur surfasse ses prix.

Les fournisseurs qui consentent une remise, nous dit-on encore, se rattraperont en livrant aux associés des marchandises de qualité inférieure.

Mais rien n'est plus simple que de parer à cet inconvénient.

Des membres de l'association ayant le titre de commissaires seront chargés de recevoir les réclamations des acheteurs ; si un fournisseur est convaincu d'avoir livré des marchandises inférieures, son nom sera rayé de la liste ; il cesse d'être fournisseur de l'association et sa réputation sera vite faite dans le pays.

Enfin, il est difficile pour des ouvriers, dit-on, de payer toujours comptant.

Nous répondons : il n'y a que le premier pas qui coûte. L'habitude de payer comptant est vite prise et l'ouvrier s'en trouvera bien. Avec le crédit des coopératives, la misère est entrée dans bien des ménages et la raison en est simple. L'ouvrier endetté finit par être chassé de la société coopérative, et généralement ces dernières ne connaissent pas de pitié, ses salaires sont saisis. Aucune coopérative ne veut plus le recevoir, alors il ne lui reste que la ressource de s'adresser aux petits commerçants de son quartier qu'il n'aurait jamais dû quitter et qui aujourd'hui, connaissant sa situation, sachant qu'il a été chassé de sa société, resteront sourds à toute demande de crédit si des cir-

constances pénibles, si quelques événements malheureux accablent l'ouvrier.

Avec ce système de vente au comptant, c'est la prévoyance qui deviendra la règle des ménages ouvriers et avec elle l'aisance.

Il peut cependant se présenter certains cas dans lesquels l'ouvrier en retard chez ses fournisseurs ou à la coopérative hésitera à entrer dans notre combinaison. Il a bien des griefs à formuler contre eux, il ne demanderait qu'à les quitter ; mais cet arriéré l'en empêche, il craint de leur part des poursuites impitoyables. Et sous l'empire de cette crainte, devant l'éventualité de voir saisir ses salaires et d'être ainsi mal noté à l'atelier, il continue à vivre dans les dettes et à s'y enfoncer de plus en plus.

Pour parer à cette difficulté, pour avoir raison de leurs craintes, un moyen bien simple nous semble tout indiqué. Que l'association s'adjoigne une « *caisse de prêt* » toute spéciale. Voilà, par exemple, un père de famille qui a un arriéré de 200 francs chez ses fournisseurs ; il hésite à les quitter, ne pouvant les payer. Le président de l'association dira à cet homme : « Nous nous chargeons de payer vos dettes, mais à l'avenir payez comptant. Ces 200 francs, nous vous les prêtons et vous n'aurez pas à nous les rendre ; nous nous rembourserons en gardant pendant quelque temps le montant de vos remises. »

Il nous semble donc qu'il n'y a pas de raisons sérieuses à opposer à l'adoption du projet dont nous parlons. Du reste, non seulement les ouvriers pauvres

ou peu aisés entreraient dans cette combinaison, mais également les gens aisés et même riches, comme à Marseille par exemple. Seulement les riches auraient en outre l'occasion de faire preuve de générosité, de faire un acte de charité fort louable, en abandonnant à l'association les remises qui leur ont été faites.

Trouvons-nous quelque part l'application de ce système que nous venons de développer ? Nous ne sommes pas embarrassé pour en citer des exemples. Que font donc, en effet, les associations d'étudiants quand elles recommandent tels ou tels fournisseurs à leurs membres en les assurant d'une réduction de 10 ou 15 % ? Le fait est assez connu pour que nous nous dispensions d'insister. Les Compagnies de chemins de fer ont également leur pharmacien dans chaque ville importante, et ce dernier, après entente avec la Compagnie, consent aux employés une réduction qui va jusqu'à 20 %. Les sociétés de secours mutuels ont également des remises importantes faites à leurs membres chez divers fournisseurs. A Lyon, une union entre producteurs et consommateurs est en voie de réussite tout au moins en ce qui concerne la boucherie.

Pourquoi donc ce système assez ingénieux ne pourrait-il pas se développer et atteindre le degré de perfection que nous indiquions plus haut ? Il suffit, croyons-nous, pour cela que le petit commerce veuille bien secouer sa torpeur, sortir de la routine où il s'est endormi depuis trop longtemps.

Si des associations de ce genre ne se sont point

développées davantage et si aujourd'hui leur nombre est encore très limité, c'est qu'on se heurte presque toujours au mauvais vouloir du petit commerce ou, plus exactement, à son scepticisme.

Généralement, les petits commerçants auxquels on propose ce système l'acceptent, surtout quand la proposition émane d'une personne influente, mais il se réserve *in petto* de se rattraper au plus vite de la remise consentie. Ils savent très bien, sans le laisser trop paraître, retrouver leur compte, soit sur la quantité, soit sur la qualité, soit enfin en majorant les prix de façon que la remise soit purement fictive.

Des essais de contrôle, de surveillance, n'ont abouti qu'à des discussions sans résultats et souvent à des brouilles.

Il faut évidemment qu'en présence du mouvement corporatif, et si véritablement il veut lutter avec avantages, le petit commerce sache faire des sacrifices. Le premier, croyons-nous, est de laisser de côté cet esprit fraudeur, cette trop grande âpreté au gain, pour entrer résolument et franchement dans la voie que nous lui traçons.

Nous sommes persuadés du reste, que là où la concurrence des sociétés coopératives sert d'épouvantail, et a fait réfléchir le petit commerce, l'idée serait reprise avec les plus grandes chances de succès, et que l'objection que nous avons soulevée disparaîtrait certainement.

Certains commerçants sont déjà entrés résolument dans cette voie. Les uns ont commencé à distribuer

une partie de leur bonis à leur clientèle au moyen de bons qui sont distribués à tout acheteur et qui leur donnent droit gratuitement à une certaine quantité de marchandises ; d'autres (généralement des maisons de commerce d'une certaine importance) procurent à leurs acheteurs des obligations à lots de la ville de Paris (1), dont ils deviennent possesseurs, soit en partie, soit entièrement, suivant le montant de leurs achats. Au cas où une de ces obligations vient à sortir, le lot y afférant est distribué aux porteurs de parts au prorata de leur part. Ces exemples, nous l'espérons, porteront leurs fruits ; s'ils se généralisent, ils donneront au commerce une arme puissante qui lui permettra de lutter avantageusement contre la coopération.

Nous venons de passer en revue les deux moyens principaux qui sont à la portée du petit commerce pour lutter contre les coopératives, on peut en imaginer d'autres d'une efficacité moindre et que nous nous contenterons d'indiquer.

Ainsi on a conseillé aux petits commerçants d'étendre leurs affaires, de faire du demi-gros et même du gros, d'avoir des voyageurs, au besoin payés en commun, c'est-à-dire que plusieurs petits commerçants vendant des articles différents pourraient s'entendre pour rétribuer un voyageur qui ferait connaître et vendrait leurs produits dans la banlieue ou même dans la région. De cette façon ils pourraient se créer

(1) Une maison de commerce d'Autun a adopté ce système.

des débouchés, une espèce de monopole dans un rayon le plus vaste possible.

Tout se transforme de nos jours, et il faut que le petit commerce, s'il veut continuer à vivre, renonce à ses vieilles habitudes, à sa mollesse, qu'il suive le progrès, se plie aux nécessités du moment.

On vante également les magnifiques affaires qui se présentent dans nos colonies. Nombre de compagnies même modestes se sont déjà constituées pour en profiter. Est-ce qu'il n'y aurait pas là un élément à l'activité du petit commerce ?

Pourquoi aussi ne pas recourir à la presse ? mais à une presse qui raisonne au lieu d'injurier, qui sache faire ressortir les intérêts bien entendus des uns et des autres sans jeter la discorde. La question qui nous occupe est trop grave, trop délicate pour être résolue à la légère. Il faut qu'elle soit bien discutée, bien mûrie : il faut semer longtemps à l'avance les idées que l'on veut voir germer, et l'on ne répètera jamais trop au petit commerce qu'il faut qu'il sorte de sa routine et marche de l'avant. La presse peut donc jouer ici un rôle important, elle peut être un puissant appui pour le petit commerce, en lui parlant le langage du bon sens, en lui dénonçant ses erreurs et en lui traçant la voie à suivre.

Inutile de pousser plus loin l'énumération des remèdes conseillés au petit commerce pour lutter contre les sociétés coopératives. Partout et toujours on aboutit à cette conclusion : « Tout est possible, mais c'est l'organisation qui fait défaut ; » il y a un

rouage qui manque à la machine. C'est précisément cette raison qui n'a pas permis au système des « coupons commerciaux » ou à d'autres semblables de se développer. Les bureaux qu'on a essayé de constituer, n'ont jamais su remplir bien et scrupuleusement leur rôle. Entre les commerçants et les acheteurs, il faut un lien, un trait d'union, un organe qui réunisse tous les intéressés, crée les bons, les paie, en reçoive le montant en dépôt, les fasse fructifier. Il faut en un mot une institution indépendante, possédant la confiance de tous, et bien outillée en vue du service à rendre.

Pour remplir ce rôle, la place nous semble tout indiquée à la création des sociétés de crédit dites banques populaires.

CHAPITRE III

DES BANQUES POPULAIRES

La banque populaire, ainsi que son nom l'indique, a pour but de venir en aide aux petites entreprises individuelles, c'est-à-dire à la classe des artisans et des petits commerçants qui ne trouveraient pas crédit auprès des banques ou des autres établissements financiers. Sous ce rapport elle se rapproche des sociétés coopératives de consommation dont il vient d'être question, lesquelles ont aussi pour but de venir en aide aux entreprises individuelles limitées en leur fournissant certaines marchandises à meilleur compte, et de leur permettre de se passer, de la sorte, d'intermédiaires faisant payer chèrement leurs services. Mais, d'un autre côté, les sociétés de crédit vont à l'encontre de l'idéal coopératif, elles sont la pierre d'achoppement, la barrière difficile à franchir contre laquelle se heurte cet idéal et devant laquelle bien souvent, il est obligé de se replier. L'idéal coopératif serait, en effet, un état social dans lequel les entre-

prises individuelles de commerce et de production auraient fait place à des associations de consommateurs et producteurs à base démocratique et puissamment fédérées. Or, les sociétés de crédit populaire se greffent sur la production individuelle, sur la petite industrie, sur le petit commerce ; leur but est de leur venir en aide, d'assurer leur prospérité et leur développement en leur fournissant les capitaux dont ils peuvent avoir besoin.

C'est pourquoi, bien que partant des mêmes principes, les associations de crédit réalisent dans le concert des œuvres coopératives un idéal tout différent, jouent un rôle particulier et en quelque sorte divergent.

Il devait donc nous venir tout naturellement à l'esprit d'opposer à la coopérative de consommation, le crédit coopératif qui trouve une de ses expressions dans la banque populaire. Indépendamment du rôle que nous lui assignions à la fin du chapitre précédent, elle nous paraît par sa nature même, son but et ses efforts, comme le plus ferme soutien du petit commerce et la forteresse inexpugnable contre laquelle se briseront les efforts des coopératives de consommation.

SECTION PREMIÈRE

NOTIONS HISTORIQUES DU CRÉDIT POPULAIRE

Pour procurer le crédit aux travailleurs dépourvus de capitaux, ce ne sont pas les systèmes qui ont fait défaut. Nous n'insisterons pas sur les prêts d'honneur

qui n'exigent d'autres garanties que l'engagement moral de l'emprunteur de restituer le capital avancé, et les monts de piété qui prêtent sur gage; ceux-ci sont trop connus; ceux-là sont à peu près impraticables et aucune banque n'oserait songer à adopter un tel système. Jusqu'à l'institution des banques d'avances d'Allemagne, le problème n'avait pas reçu de solutions sérieuses si ce n'est en Ecosse où plusieurs banques ont joui d'une certaine réputation.

Ce qui distinguait les banques d'Ecosse des autres banques, c'est qu'elles pratiquaient le *cash credit* ou crédit à découvert.

Le travailleur qui voulait s'établir à son compte, ou le commerçant qui avait besoin de capitaux se présentait devant le caissier de la banque assisté de deux amis pris parmi les clients de cette même banque et ceux-ci se portaient garants de la somme dont il avait besoin. La banque faisait l'avance. La sûreté du prêt résidait ici dans la pluralité des engagements d'abord, puis sur cette présomption que l'homme honnête et laborieux trouve facilement des cautions. De plus chacun des garants était un client de la banque où il versait ses économies. La banque avait donc en outre une sûreté réelle dans les dépôts de ces deux clients. Des banques de ce genre eurent de nombreuses succursales et jouirent pendant un certain temps d'un assez grand crédit. Malheureusement la faillite d'une des plus célèbres, la banque de Glasgow, ébranla vite la vieille réputation des banques d'Ecosse. On comprit que malgré les précau-

tions prises et le principe rigoureux de la responsabilité illimitée des cautions actionnaires, il y avait témérité à encourager des entreprises de ce genre.

En Allemagne, les Vorchussbanken ont une certaine analogie avec les banques d'Ecosse ; comme celles-ci, elles font des avances à découvert. Mais au lieu du cautionnement de deux ou trois personnes, elles ont pour base la solidarité de tous les associés.

Les banques allemandes sont à proprement parler des banques de crédit mutuel. L'engagement d'un ouvrier isolé ne vaut que par les qualités de cet ouvrier, et encore y a-t-il les risques d'incapacité de travail et de mort. Avec l'engagement solidaire de plusieurs centaines d'ouvriers ou de commerçants répondant les uns pour les autres, il y a une très grande garantie morale et matérielle. Du reste l'idée du cautionnement individuel est également conservée dans le système allemand ; dès qu'un associé veut emprunter au-delà de son apport social et de ses versements, il lui faut la garantie d'un ou plusieurs sociétaires. Les prêts sont faits pour trois mois, à un taux de 7 %, ordinairement. Ils varient suivant les statuts de 10 fr. à 3.000 fr. Le fonds social se compose d'un droit d'entrée, d'une cotisation mensuelle payable jusqu'à concurrence d'une certaine somme, enfin de versements facultatifs qui donnent droit à des dividendes.

L'idée de cette organisation est due à Schulze-Delitzsch, et le premier essai eut lieu en 1849. Le succès fut bientôt très grand, et, en 1890, on comptait en Allemagne 3910 banques populaires. 1070 d'entre

elles font partie de l'Union générale des associations Schulze-Delitzsch ; elles réunissent 518.000 sociétaires et ont prêté 1641 millions de marks. Leur capital propre est de 145 millions de marks ; 453 millions ont été prêtés par des capitalistes non sociétaires.

Enfin il a été créé à Berlin un comptoir central des banques coopératives dans le but de procurer à la fédération les avantages résultant des relations directes avec les grandes banques.

Les banques Schulze-Delitzsch ont surtout comme clientèle les artisans et les petits commerçants des villes. A côté d'elles, se sont également constituées des banques de crédit pour les populations rurales. Ces banques au nombre de 1300, sont dites banques Raiffeissen du nom de leur auteur. A la fin de 1889 ces banques dans les seules provinces rhénanes avaient un actif de 17 millions de marks et leurs bénéfices étaient de plus de 100.000 marks.

Grâce à ces banques, les classes ouvrières, les classes rurales et les petits commerçants trouvent assez facilement les capitaux dont ils ont besoin et échappent aux exactions de l'usure. Les liens sociaux se sont trouvés également resserrés par la conscience de l'appui mutuel que se prêtent les associés.

Ce système allemand s'est propagé assez rapidement en Autriche où l'on compte actuellement 1460 sociétés de ce genre, en Suisse 360, en Italie 640. Par contre il n'en existe qu'un très petit nombre en Angleterre et en Belgique.

En France, les banques populaires sont encore

chose rare. Une société de crédit du travail destinée à commanditer les associations ouvrières fut fondée en 1863 par M. Deluze et eut des débuts assez brillants, mais elle succomba en 1868 par suite de la cessation de paiement de plusieurs associations débitrices. Peu à peu succombèrent également plusieurs caisses d'escompte, et associations populaires. Du reste ce n'étaient pas à proprement parler des banques populaires ; ces institutions n'émanaient pas de la coopération, mais de l'initiative de certains financiers et publicistes.

Cependant il serait inexact de croire que les banques populaires en France n'ont couru qu'à des échecs. Il existe depuis un certain temps dans notre pays des associations de ce genre fort bien dirigées et très prospères : nous citerons sans nous y arrêter : la banque populaire de Menton, celle de Nice, celle d'Antibes. Dans le département de Saône-et-Loire deux de ces sociétés jouissent actuellement d'une réputation incontestée, ce sont : l'Avenir Clunynois de Cluny, et la Prudence de Montceau-les-Mines.

Il nous reste à examiner comment et dans quelle mesure, ces associations de crédit populaire pourraient être d'un sérieux secours au petit commerce, dans sa lutte contre la coopération de consommation, et en même temps procurer aux travailleurs des avantages certains et appréciables.

SECTION DEUXIÈME

AVANTAGES QUE LE PETIT COMMERCE PEUT RETIRER
DE LA CRÉATION D'UNE BANQUE POPULAIRE.

Il est un fait à constater tout d'abord : c'est qu'il existe une incompatibilité, une antipathie naturelle entre les sociétés coopératives de consommation et les sociétés de crédit populaire. Les unes et les autres se rencontrent rarement dans les mêmes pays. Elles semblent s'exclure. Voici par exemple, l'Angleterre, la terre promise des coopératives de consommation ; ces sociétés s'y sont développées d'une façon exceptionnelle. Nous avons parlé au début de ce travail des Pionniers de Rochdale, qui après avoir débuté dans une cave avec des ressources qui nous paraîtraient aujourd'hui dérisoires, possèdent actuellement plus de dix millions de réserve. Eh bien ! dans ce même pays, le crédit populaire est à peu près nul, on ne cite aucune banque mutuelle qui ait fait parler d'elle. Prenons au contraire l'Allemagne, l'Italie, la Suisse ; les banques populaires s'y comptent par centaines. Bon nombre d'entre elles : celles de Milan, de Naples, de Berne, sont connues du monde entier. Or dans ces mêmes pays les sociétés coopératives de consommation sont très peu répandues, et il n'en existe aucune qui puisse être comparée avec celles de l'Angleterre. La raison en est simple. Un des buts poursuivi par les banques populaires c'est d'aider, d'encourager le petit commerce local. Celui-ci du reste constitue leur

clientèle principale. Les banques populaires vivent, prospèrent surtout, grâce au petit commerce. C'est en escomptant son papier, qu'elles font fructifier les fonds déposés chez elles.

Les sociétés coopératives de consommation sont au contraire un coup droit porté au même petit commerce. Elles tendent à le faire disparaître, lui causent dans tous cas un préjudice considérable, et l'ont ruiné en bien des circonstances. Ennemies du petit commerce, les sociétés coopératives de consommation le sont forcément des banques populaires dont elles suppriment la principale clientèle sans la remplacer. Et cependant ces deux institutions poursuivent le même but : « amélioration du sort du travailleur, vie à bon marché », seulement les moyens employés sont différents.

Les moyens employés par les coopératives de consommation, nous les connaissons : c'est la guerre commerciale, la concurrence.

Les banques populaires au contraire suivent une méthode diamétralement opposée, essentiellement pacifique. Au lieu de leur faire concurrence, elles proposent une entente aux petits commerçants. Elles leur tiennent le langage suivant : « Soutenons-nous, aidons-nous, au lieu de nous combattre ; soyez nos clients, nous serons les vôtres ; nous vous procurerons du crédit, nous nous efforcerons de diriger nos membres de votre côté, et nos membres seront de plus en plus nombreux ; ils finiront par comprendre tous les habitants du pays, soit comme actionnaires, soit

comme déposants. Si vous faites des bénéfices sur nous, nous en ferons sur vous, et nos membres retrouveront sûrement chez nous sous formes de dividendes, d'intérêts, l'économie qu'ils auraient pu peut-être réaliser en fondant des sociétés coopératives. Mais il va sans dire que notre alliance vous est acquise à la condition que vous soyez travailleurs et honnêtes, autrement nous cesserions toutes affaires avec vous et nous réserverions nos faveurs pour vos concurrents: »

On a pu dire avec raison que les banques populaires remplacent avantageusement les sociétés coopératives de consommation; qu'elles atteignent le même but en moralisant le petit commerce, en le maintenant dans la bonne voie, et qu'elles présentent en outre cette supériorité de n'apporter aucune perturbation, de ne léser aucun intérêt.

Les banques populaires sont aussi pour les petits commerçants, la meilleure institution capable de les défendre contre les sociétés coopératives, et de résister efficacement à ces dernières.

Dans un pays donné, quand il n'y a pas encore de sociétés coopératives établies, si on veut empêcher leur établissement, la création d'une banque populaire est le moyen tout indiqué.

Pour peu qu'elle réussisse, et elle réussira toujours avec de la persévérance, et une sage direction, elle intéressera bientôt la plus grande partie de la population. La majorité des travailleurs lui aura confié des fonds sous forme d'actions ou de dépôts, et par

conséquent fera des vœux pour sa prospérité. Aura-t-on alors l'idée de fonder à côté une société coopérative de consommation, c'est-à-dire une institution qui à un moment donné pourrait ruiner la clientèle de la banque populaire, ruiner cette dernière par contre-coup et porter ainsi atteinte aux intérêts de la masse du pays? Personne n'y songera; on ne fait pas concurrence à ses propres clients.

Seulement si les administrateurs de la banque sont bien avisés, ils perfectionneront de plus en plus l'instrument qu'ils ont en main, lui feront rendre sans peine tous les services que l'on attend parfois en vain des sociétés coopératives de consommation.

Mais supposons un pays où la coopération s'est développée, et où les sociétés coopératives menacent d'anéantir le petit commerce; la banque populaire lui procurera dans de bonnes conditions le nerf de la guerre, le crédit; c'est-à-dire l'arme sans laquelle toute lutte commerciale est impossible, toute combinaison reste stérile. Chacun sera libre d'en user suivant ses facultés et ses convenances. Pas de règle uniforme qui vienne entraver le commerce, lequel a horreur de la réglementation, et besoin avant tout de liberté.

Le crédit ne sera pas, du reste, le seul bienfait que pourrait procurer au commerce, dans de bonnes conditions pour lui, les banques populaires. A côté de ce puissant et précieux auxiliaire, les sociétés de crédits ont des moyens multiples qu'elles ne manqueront pas d'employer pour venir en aide aux petits commer-

cants. Elles auront des agences d'affaires sérieuses et gratuites toujours prêtes à conseiller leurs clients sur leurs affaires litigieuses ; elles s'adjoindront également un bureau de renseignements puisés aux meilleures sources, que les adhérents ne manqueront pas de consulter dès qu'il s'agira de traiter un marché important. Elles seront en mesure, en outre, d'organiser la petite épargne et de la faire fructifier, elles s'intéresseront à la création des œuvres sociales du pays et leur procureront des encouragements.

Enfin, les banques populaires permettront de mettre en pratique l'entente si souvent recommandée entre fournisseurs et consommateurs.

Nous avons parlé, dans un chapitre précédent, de l'émission de bons représentant les remises consenties par les commerçants à certains groupements d'individus devenus leurs clients après entente préalable et concessions réciproques. Or, la banque populaire n'est-elle pas tout indiquée ici pour jouer le rôle de trait d'union entre le commerce et ces divers groupements de consommateurs ?

C'est elle qui sera chargée de l'émission de ces bons ; elle les délivrera contre espèces aux commerçants et les remboursera aux consommateurs ou bien les portera à leur crédit.

Ces remises constitueront des dépôts productifs d'intérêts, serviront aux opérations de la banque et profiteront ainsi aux commerçants qui les auront consenties.

Disons également que les banques populaires fon-

dées dans de telles conditions n'auront point pour but la spéculation et la réalisation d'un gain exagéré. Elles pourront donc prêter leurs capitaux à des taux relativement peu élevés et faire ainsi aux autres banques une concurrence sérieuse et certainement profitable à tous ceux qui ont besoin de crédit.

A l'appui de notre affirmation, nous pouvons citer, dans le département de Saône-et-Loire, les deux banques populaires dont nous parlions plus haut, l'*Avenir* de Cluny et la *Prudence* de Montceau-les-Mines, devant lesquelles les autres banques ont dû faire place nette et renoncer à toute opération.

SECTION TROISIÈME

AVANTAGES POUR LES TRAVAILLEURS DE LA CRÉATION D'UNE BANQUE POPULAIRE

Si la banque populaire peut être d'un secours utile au petit commerce et lui procurer des avantages appréciables, elle peut être également un bienfait pour l'ouvrier. Et tandis que la coopérative de consommation ruine le petit commerce, tend à le supprimer, sans pour cela, tout au moins dans l'état actuel des choses, donner aux travailleurs les résultats promis, et qu'ils étaient en droit d'attendre d'elle, une société de crédit bien comprise et bien dirigée sera pour les uns et les autres un puissant auxiliaire, une institution de la plus grande utilité.

Aider et protéger le petit commerce n'est donc pas

seulement son but ; elle aspire plus haut, et sa devise est celle-ci : « Favoriser le commerce en se rendant utile à l'ouvrier. »

Un des fléaux qui assiègent actuellement l'ouvrier et à l'extension duquel les sociétés coopératives de consommation ont largement contribué, est le crédit.

Au premier abord il peut paraître étrange que le crédit, dont nous avons vanté les bienfaits et l'utilité il n'y a qu'un instant en parlant des banques populaires et du petit commerce, nous apparaisse ici comme un fléau et que nous songions à le combattre précisément par l'institution d'une société de crédit.

C'est qu'il y a deux sortes de crédit : le crédit contracté en vue de produire ou de se rendre acquéreur de biens plus grands, et le crédit contracté en vue de dissiper. Le premier, la banque populaire l'encourage, le favorise, elle le considère à juste titre comme indispensable au commerce. Le second, elle le repousse, le condamne comme jadis les philosophes de l'antiquité et du moyen âge condamnaient le prêt à intérêt qui pour eux n'était autre que l'usure. Mais elle fait plus, elle cherche à l'enrayer.

Les sociétés coopératives en fournissant à crédit à l'ouvrier des denrées de toute nature ont fini par l'acculer à la saisie-arrêt qui est devenue un véritable fléau pour tous ceux qui connaissent quelque peu les centres ouvriers. Sans doute il y a d'honorables exceptions, des ouvriers qui ont à cœur de se libérer au plus tôt ; mais la plupart se laissent aller, la première saisie est pour eux un engrenage, ils finissent

par s'y habituer, et alors leur seule préoccupation est de trouver du crédit, sans jamais se soucier du paiement.

D'autre part, la coopérative ayant dans la saisie-arrêt un moyen commode de se payer n'hésite pas à faire crédit ; d'autant plus que par le crédit, elle tient l'ouvrier et l'empêche de se servir ailleurs.

Alors il ne faut plus parler de prévoyance, d'économie, l'ouvrier vit sur son crédit au jour le jour sans souci du lendemain.

Une telle situation est à plaindre et la banque populaire se fera un devoir d'y remédier.

Dans le centre ouvrier de Montceau-les-Mines une tentative couronnée de succès a été faite par la banque populaire *La Prudence*. Les saisies-arrêts y sont nombreuses et beaucoup d'ouvriers voyaient leur salaire saisi dès les premières payes. Cette banque a tenté l'essai suivant : elle a choisi les plus intéressants parmi les ouvriers saisis, leur a fait sans intérêt l'avance nécessaire pour se libérer en leur imposant de tout payer comptant à l'avenir chez les fournisseurs avec lesquels elle avait pris des engagements en conséquence. Les ouvriers en question ne furent plus que les débiteurs de la banque et ils s'acquittèrent envers elle en lui versant chaque mois une somme fixée d'avance. Au bout d'un certain temps ils arrivèrent facilement à se libérer. Mais à ce premier bienfait la banque en avait ajouté un autre : ayant depuis quelque temps l'habitude de distraire de son salaire la somme destinée chaque mois à désintéresser la

banque, l'ouvrier ne s'arrêta pas en route, il continua comme par le passé à vivre avec cette réduction de salaire sans du reste que son bien-être matériel fût sérieusement atteint. Ce qui était destiné au cabaret ou au jeu autrefois, forma le premier noyau de ce fonds de réserve.

Il avait été secouru par la banque, il resta son client. Chaque mois il lui apporta ses économies qui, par une sage administration de cette dernière, par un emploi utile et lucratif, ne tardèrent pas à former pour lui un petit capital. Au bout de quelque temps le travailleur endetté et saisi était devenu, sinon un petit capitaliste, du moins un ouvrier aisé ayant une certaine avance et à l'abri du besoin dans le cas où quelques circonstances fatales l'empêcheraient de travailler pendant un certain temps.

Enfin, dans ces ménages ouvriers l'ordre, l'économie et la prévoyance avaient remplacé la dissipation, l'imprévoyance et souvent aussi l'intempérance.

A côté de cet exemple que nous fournit *La Prudence* il y a encore un autre moyen de venir en aide à l'ouvrier endetté, de le libérer sans qu'il ait à déboursar un centime, c'est par le fonctionnement des *bons commerciaux*, dont nous avons parlé plus haut. La banque est chargée d'émettre ces bons et de les vendre aux commerçants qui eux les donneront comme primes à leurs clients. Ces derniers, quand ils en auront un certain nombre, se présenteront à la caisse de la banque pour en avoir le remboursement, ou bien

ils deviendront les clients de cette banque qui portera cette somme à leur crédit en leur servant un intérêt. Or, rien de plus facile pour la banque que de se payer sur ces bons et jusqu'à concurrence de la somme avancée quand ils émaneront de personnes auxquelles des avances auront été faites.

Il est certain cependant que la banque ne devra pas opérer à la légère, sous peine de compromettre ses opérations ; c'est pourquoi, nous entendons bien que les avances par elle faites, ne le seront qu'à bon escient, après une enquête sérieuse sur le sort de l'ouvrier et sa moralité. Elle doit venir en aide aux ouvriers honnêtes et travailleurs ayant la ferme volonté de sortir de leur situation pénible pour n'y plus retomber, mais elle ne saurait se faire la complice de ceux qui ne verraient dans ce secours qu'un expédient dont ils vont profiter.

Ainsi conçue elle sera éminemment bienfaitrice et moralisatrice.

La banque populaire n'aurait rempli qu'une partie de sa tâche à l'égard de l'ouvrier, si elle s'en tenait à son rôle d'éducateur moral ; mais c'est également une société de crédit faisant des opérations analogues à celles des autres banques. Si elle entend faire la guerre au crédit ruineux pour l'ouvrier, à celui qu'il contracte pour dissiper, elle veut au contraire développer et favoriser chez lui, le crédit en vue de produire, d'accroître son bien-être, et de développer son activité.

Un ouvrier veut-il devenir propriétaire d'un terrain,

se rendre acquéreur d'une maison, établir ses enfants, ou devenir lui-même petit commerçant ? La banque, s'il est travailleur et honnête, lui avancera à un taux assez bas tout l'argent nécessaire qu'il n'aurait peut-être pu trouver partout ailleurs, même à intérêts élevés.

L'ouvrier au contraire a-t-il quelques économies, veut-il faire un placement avantageux ? il s'adressera à la banque qui lui prendra son argent en lui servant elle-même un intérêt, ou bien qui lui procurera, moyennant une rétribution modique, un placement de tout repos avec les meilleures garanties.

Enfin la banque populaire étant une société par actions émises généralement à un taux assez bas, les ouvriers pourront facilement devenir actionnaires et s'intéresser à la prospérité et au bon fonctionnement de la société (1). Alors l'initiative ouvrière se manifestera de plus en plus, dirigée vers un but noble, certainement utile pour tous, et dégagé de ces utopies collectivistes qui n'ont jamais engendré pour le travailleur que la haine et la misère.

Nous nous résumerons donc en disant que ces sociétés, auxiliaires dévouées du petit commerce, sont en même temps excellentes, pour faire l'éducation économique de l'ouvrier, pour encourager, faire fructifier ses petites économies, faciliter les placements

(1) La banque populaire *La Prudence* fut fondée en mars 1887 au capital de 12.000 francs, le capital actuel est de 118.000 fr., divisé en actions de 50 francs. Il y a près de 1000 actionnaires dont les 3/4 sont des ouvriers.

modestes, fournir tous les renseignements et rendre ces mille petits services quotidiens dont on a besoin dans le monde du travail.

Elles créent en outre une sorte de solidarité entre les ouvriers et les autres habitants du pays ; elles peuvent surtout remplacer les sociétés coopératives de consommation en intervenant entre fournisseurs et consommateurs, et en faisant accepter des arrangements favorables aux uns et aux autres.

Ainsi entendue la banque populaire acquerra vite une situation prépondérante ; elle deviendra comme une institution d'utilité publique, servant à tout le monde de différentes façons, tenant le pays par les services rendus, usant de son influence pour rétablir l'ordre logique des choses, ramener leur clientèle aux commerçants.

Il ne s'agit point du reste d'une entreprise considérable, dangereuse, très aléatoire ; c'est une fondation simple, peu coûteuse, ne demandant que bonne volonté et entente. Les risques sont à peu près nuls, les résultats peuvent être inappréciables.

CONCLUSION

Arrivé au terme de cette étude, il nous reste à dégager le sens des remèdes que nous avons proposés au petit commerce pour sortir de cet état d'infériorité dans lequel il s'étiole et menace de disparaître.

De même que l'être physique doit s'adapter au milieu dans lequel il se trouve pour y vivre et se développer dans les meilleures conditions possibles, de même les individus doivent s'organiser d'eux-mêmes, se modeler, se mettre à l'unisson du milieu social qui les enveloppe pour ne point succomber contre les forces qui les assaillent.

Dans la vie sociale comme dans la vie physique, il y a une sorte de lutte pour la vie ; les classes faibles de la société, celles qui, par indolence ou routine, ne savent point s'adapter aux exigences de la situation présente, celles qui entretiennent entre leurs membres la division et la discorde, au lieu de s'unir pour lutter avec ardeur contre l'ennemi commun, celles enfin qui par une obstination aveugle ne veulent pas

se servir des armes nouvelles qui sont en leur possession pour répondre aux attaques qu'on leur porte, sont inévitablement destinées à être reléguées inertes à l'arrière-ban de la société pour disparaître bientôt.

La sélection naturelle est une loi de l'être social, comme elle est une loi de l'être physique. Les mieux outillés pour la lutte en sortent vainqueurs en éliminant les faibles.

C'est pour avoir méconnu ces principes que le petit commerce se trouve aujourd'hui dans cet état d'infériorité lamentable. Pendant que l'état social se transformait, que le régime de l'association faisait chaque jour des progrès plus grands, que l'on voyait poindre de tous côtés des horizons nouveaux avec les grands magasins, les sociétés coopératives, les syndicats professionnels, que l'individualisme, enfin, faisait place de plus en plus à l'état sociétaire, le petit commerce est resté ce qu'il était.

Ayant toujours existé dès les temps les plus reculés et dans toutes les sociétés où un germe de civilisation commençait à poindre, ayant brillé longtemps chez nous d'un éclat particulier depuis la période mercantile jusqu'à ces dernières années du xix^e siècle, il lui semblait que son rôle d'intermédiaire entre le producteur et le consommateur ne devait prendre fin qu'avec le monde lui-même.

Il se croyait une des classes stables et indispensables de la société, et voilà qu'aujourd'hui il s'aperçoit que non seulement il est sur son déclin, mais encore

que l'on met en doute son utilité, et que certains escomptent sa suppression.

Le siècle dernier que l'on a justement qualifié de bien des façons, que l'on a appelé siècle du parlementarisme, siècle de l'histoire, siècle de la grande industrie, est également le siècle de l'association, et de l'association sous toutes ses formes. La grande industrie réunissant dans de vastes ateliers, un grand nombre de travailleurs, vivant de la même vie, souffrant des mêmes maux, a fait naître chez eux le sentiment de la solidarité et de l'union. Seul et isolé, l'ouvrier a compris qu'il ne pourrait rien pour adoucir son sort et améliorer sa vie matérielle ; l'association lui est venue tout naturellement à l'esprit et avec elle il a eu conscience de sa force. De là ces sociétés coopératives, ces syndicats professionnels, ces sociétés de secours mutuels, ces groupements innombrables qui rayonnent aujourd'hui sur le monde entier et qui ont modifié si profondément l'état social.

Malheureusement cette idée de solidarité qui domine aujourd'hui dans le monde ouvrier, n'a pas su se faire jour dans le monde du commerce. Jaloux de son indépendance, méfiant à l'extrême, il a vécu tout d'abord sans trop s'apercevoir de ce changement grâce au crédit dont il jouissait ; puis les instants pénibles sont arrivés, il a végété en exhalant des plaintes amères, mais sans, pour autant, faire preuve d'assez d'énergie, et chercher pour y remédier quel était le mal dont il souffrait.

Il peut mesurer maintenant tout le terrain qu'il a

perdu, il en connaît les causes, quelques esprits clairvoyants lui ont indiqué les remèdes. Avec un peu d'énergie et de bonne volonté il peut reconquérir la place qu'il occupait, qu'il marche résolument dans la voie qui lui est tracée. Il connaît enfin les vices multiples de ses ennemis il lui est d'autant plus facile de les combattre en n'y touchant pas, et en utilisant contre eux les armes mêmes dont ils se servent.

Vu : VIGNES.

Vu : LE DOYEN DE LA FACULTÉ DE DROIT
DE L'UNIVERSITÉ DE DIJON,
E. BAILLY.

Vu, et permis d'imprimer,
Dijon, le 27 avril 1901.

LE RECTEUR DE L'ACADÉMIE,
CH. ADAM,
Correspondant de l'Institut.

OUVRAGES A CONSULTER

La Coopération, de M. Charles GIDE.

Articles de MABILLEAU dans la *Réforme sociale*, 1^{er} mai 1896.

» de LAUGERON, 16 mars 1899.

La coopérative expliquée aux visiteurs de l'Exposition, de
M. NAVARRE.

Rapport de M. Gauthier au Sénat (réformes de la patente),
1900.

Travaux parlementaires de la Chambre et du Sénat (*Journal
officiel*).

Les associations coopératives en France et à l'étranger, de
M. Hubert VALLEROUX.

Almanach de la coopération.

Annuaire statistique de la France.

Revue socialiste.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages.
INTRODUCTION.....	1
PREMIÈRE PARTIE	
DE LA SITUATION DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE CONSOM- MATION ET DU PETIT COMMERCE.....	7
CHAPITRE I ^{er} . — Naissance et développement de la coopé- ration de consommation.....	7
CHAPITRE II. — Situation du petit commerce devant les progrès de la coopération.....	18
DEUXIÈME PARTIE	
CAUSES ET CONSÉQUENCES DU DÉVELOPPEMENT DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES ET DE L'AFFAIBLISSEMENT DU PETIT COM- MERCE.....	25
CHAPITRE I ^{er} . — Causes de ce double mouvement.....	25
§ 1. — Abus du commerce	27
§ 2. — Initiative patronale	29
§ 3. — Faveur fiscale.....	32
§ 4. — Causes politiques et vogue.....	33
CHAPITRE II. — Conséquences de la coopération pour les consommateurs	40
§ 1. — Ce que la coopérative devrait être	40
§ 2. — Ce qu'elle est en fait.....	46
a) Conseil d'administration.....	47

	Pages.
b) Vente au comptant.....	51
c) Interdiction pour la coopérative d'acheter à crédit.....	54
d) Interdiction de la vente aux tiers.....	55
e) Vendre au même prix que le petit com- merce.....	58
f) Restitution des bonis aux acheteurs au pro- rata de leurs achats.....	60
g) Constitution d'un fonds de réserve permet- tant d'atteindre le but moral de l'association.	61
§ 3. — Critiques générales.....	62

TROISIÈME PARTIE

MOYENS DE LUTTE DU PETIT COMMERCE CONTRE LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION.....	69
CHAPITRE I ^{er} . — De la patente.....	69
CHAPITRE II. — Syndicats de petits commerçants et asso- ciation entre commerçants et consommateurs.....	84
Section I. — Syndicats de petits commerçants....	84
Section II. — Association entre commerçants et consommateurs.....	88
CHAPITRE III. — Des banques populaires.....	99
Section I. — Notions historiques.....	100
Section II. — Avantages que peut en retirer le petit commerce.....	105
Section III. — Avantages que peuvent en retirer les travailleurs.....	110
CONCLUSION.....	116



BUZANÇAIS (INDRE), IMPRIMERIE F. DEVERDUN.
